



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO
ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

CAPACITACION DE COMUNIDADES INDIGENAS
DEL SUR OCCIDENTE DE NARIÑO

I N F O R M E F I N A L

OMAR ESCOBAR
Profesional Economista

San Juan de Pasto
Mayo de 1997

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACION

OBJETIVOS

ASOCIACIONES VISITADAS

1. AREA ACADEMICA

2. PRODUCCION ARTESANAL

2.1 ASOCIACION MANOS TALLADORAS-KAMUR

2.1.1 PRODUCCION

2.1.2 COSTOS DE PRODUCCION

2.1.3 COMERCIALIZACION

2.2 ASOCIACION PASTAS-ALDANA

2.2.1 PRODUCCION

2.2.2 COSTOS DE PRODUCCION

2.2.3 COMERCIALIZACION

2.3 ASOCIACION DE CHILES

2.3.1 PRODUCCION

2.3.2 COSTOS DE PRODUCCION

2.3.3 COMERCIALIZACION

2.4 ASOCIACIONES DE CARLOSAMA

2.4.1 PRODUCCION

2.4.2 COSTOS DE PRODUCCION

- 2.4.3 COMERCIALIZACION
- 2.5 ASOCIACION AUCUE DE PANAM
 - 2.5.1 PRODUCCION
 - 2.5.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.5.3 COMERCIALIZACION
- 2.6 ASOCIACION INDIGENA DE MAYASQUER
 - 2.6.1 PRODUCCION
 - 2.6.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.6.3 COMERCIALIZACION
- 2.7 ASOCIACION INDIGENA DE COLIMBA
 - 2.7.1 PRODUCCION
 - 2.7.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.7.3 COMERCIALIZACION
- 2.8 ASOCIACION INDIGENA DE YARAMAL
 - 2.8.1 PRODUCCION
 - 2.8.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.8.3 COMERCIALIZACION
- 2.9 ASOCIACION INDIGENA SOL DE LOS PASTOS
 - 2.9.1 PRODUCCION
 - 2.9.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.9.3 COMERCIALIZACION
- 2.10 ASOCIACION INDIGENA DE TUQUERRES
 - 2.10.1 PRODUCCION
 - 2.10.2 COSTOS DE PRODUCCION
 - 2.10.3 COMERCIALIZACION
- 3. ANALISIS DE LA SITUACION
 - 3.1 PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

ANEXO No. 1

PRESENTACION

En el presente informe se muestra los resultados obtenidos de las visitas realizadas a las asociaciones de las comunidades indígenas de los cabildos asignados previamente en el contrato de prestación de servicios.

El informe se divide en tres áreas; la primera corresponde a la capacitación en los módulos dictaminados por ARTESANIAS DE COLOMBIA, en la segunda se hace un breve diagnóstico de la situación encontrada, a través del análisis de la producción, costos y mercadeo de los productos en las diferentes asociaciones de los resguardos indígenas, y en la última parte se hace un análisis de la situación encontrada destacando los principales problemas y posibles alternativas para el desarrollo de la actividad.

OBJETIVOS

1. Capacitar a las asociaciones de los resguardos indígenas del sur occidente de Nariño en los módulos de costos, producción y mercadeo de productos artesanales.
2. Levantar información sobre la oferta artesanal y sus respectivos costos.

ASOCIACIONES VISITADAS

- Asociación de Artesanos *Mamos Talladoras* de Kamur (Cumbal).
- Asociación de Mujeres indígenas de Kamur (Cumbal).
- Asociación indígena de Pastas (Aldana).
- Asociaciones: El Rosal, La Guaneña, San Nicolas, El Progreso y Nueva Esperanza (Carlosama).
- Asociación de mujeres indígenas Aucue de Panamá (Cumbal).
- Asociación indígena de Chiles (Cumbal).
- Asociación indígena de Tiuquer y San Juan de Mayasquer (Cumbal).
- Asociación indígena de Colimba (Cumbal).
- Asociación indígena de Yaramal (Ipiales).
- Asociación indígena Sol de los Pastos (Cuential-Cumbal).
- Asociación indígena de Túquerres.

1. A R E A A C A D E M I C A

La capacitación de las asociaciones visitadas se efectuó bajo parámetros similares, razón por la cual el informe se presenta en forma general para el cubrimiento total de dichas asociaciones y así evitar la repetición.

LUGAR.- Sede de los respectivos resguardos.

ASISTENTES.- Según anexo No. 1.

TEMAS.-

- Calculando costos
- Producción
- Promoviendo y vendiendo
- Llevando cuentas

METODOLOGIA.- Para exponer los temas, se hace una breve inducción para destacar la importancia del curso respecto a su actividad diaria. Se aplica la clase magistral pero dando un amplio margen de participación a los asistentes para que mediante el método inductivo y deductivo expongan, analicen, conceptualicen o concluyan, con su propio lenguaje, el contenido de la temática.

RECURSOS.- Para facilitar la comprensión de los temas, se cuenta con ayuda textuales, visuales y de audio.

Referente a los textos, se ha distribuido a los asistentes, cartillas con los módulos antes citados para desarrollar los trabajos allí presentados. Igualmente se complementa con la presentación de seis (6) videos correspondientes a.

- El trabajo tiene que valer.
- Es más lo que pierdo que lo que gano.
- Palosangre, tradición del mañana.
- Toba, un camino tejido de esparto.
- Comercializando.
- Si se sumaran las manos.
- .

EVALUACION.- Para cualificar el proceso de aprendizaje se recurre a la presentación por parte del alumno, de los estados financieros correspondientes a su asociación. Igualmente se efectuó sondeos esporádicos para observar la capacidad de interpretación, diferenciación y asociación de los logros de cada uno de los módulos.

2. P R O D U C C I O N A R T E S A N A L

2.1 ASOCIACION INDIGENA MANOS TALLADORAS DE KAMUR (Cumbal)

INTEGRANTES: 20

2.1.1 PRODUCCION.

Esta asociación tiene como objetivo la producción de camas, armarios, mesas, etc. talladas y lisas. La producción se realiza en forma comunitaria para lo cual se subdividen en grupos y para desarrollar el trabajo se reúnen en un taller ubicado en el lugar de residencia de uno de los miembros.

No todos los integrantes poseen conocimientos profundos en el área, pero esta debilidad es contrarrestada con el proceso de aprendizaje que a nivel interno se lleva.

Las herramientas que poseen les permiten efectuar la producción que actualmente planean elaborar, sin embargo con el incremento de la producción se necesitará la adopción de maquinaria más sofisticada para poder hacer

competencia con los demás productores de la región.

La producción que actualmente se tiene es de nueve (9) armarios.

MATERIA PRIMA.- La madera es comprada en poblaciones cercanas al lugar como San Martín y en su defecto, por su escasez en Maldonado (Ecuador).

Los recursos invertidos en la compra de materia prima ascienden a \$ 1.000.000,00.

2.1.2 COSTOS DE PRODUCCION.

Según el análisis de costos de los armarios que actualmente se encuentran elaborando, el rendimiento es del 16% sobre el costo, como a continuación se muestra.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL \$
ARMARIO	1	
Materia prima		46.000
Insumos		45.000
Mano de Obra		30.000

Precio de Costo		121.000

Precio de Venta

140.000

La producción es de 1 armario/obrero/semana.

2.1.3 COMERCIALIZACION.

La venta del producto esta dirigida a los intermediarios en su lugar de origen, razón por la cual estan perdiendo un margen de ganancia que es aprovechado por los intermediarios propietarios de los establecimientos comerciales dónde se expende el producto.

2.2 ASOCIACION INDIGENA DE PASTAS (ALDANA)

INTEGRANTES: 13

2.2.1 PRODUCCION.

Este grupo tiene como finalidad la producción de cobijas, ruanas y gualtrapos o tapetes. Una de sus fortalezas consiste en la implementación de variados diseños lo cual ha llevado a que esta asociación haya expuesto sus productos en ferias nacionales, así podemos decir que con respecto a otras asociaciones, ésta posee un nivel de mano de obra más capacitada.

La producción es de tipo comunitario y par el efecto se reunen en la cede del cabildo dos días a la semana, además poseen las herramientas necesarias para tal labor. La

producción actual es de:

- 5 cobijas
- 6 ruanas
- 2 gualtrapos.

MATERIA PRIMA-. La materia prima es comprada en la localidad o al igual que los insumos en almacenes de Ipiales.

El monto actual para este concepto es de \$ 235.000.

2.2.2 COSTOS DE PRODUCCION.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL \$
COBIJA ESPECIAL	1	
Materia prima	6.5 K	32.500
Insumos		24.500
Mano de Obra	5 días	21.000
Precio de Costo		78.000
Precio/Costo/Cobija ordinaria		66.000
Precio Venta/Región		60.000
Precio Venta/Bogotá		80.000
RUANA	1	
Materia Prima	2K	10.000
Insumos		9.000

Mano de Obra (5 días)		15.000
Precio de Costo		34.000
Precio de Venta		45.000
Márgen de Utilidad		32%

GUALTRAPOS **1**

Materia Prima	3k	15.000
Insumos		11.000
Mano de Obra		15.000
Precio de Costo		41.000
Precio de Venta		60.000
Márgen de Utilidad		46%

2.2.3 COMERCIALIZACION.

La venta de los productos no esta totalmente garantizada, debido a que en la región no se encuentran clientes que demanden la producción a esos precios.

Se busca mercado en el norte del país a través de la participación en la feria de Expoartesañas en Santafé de Bogotá. Al igual que otras comunidades no cuentan con canales de comercialización que les permmitan distribuir y hacer conocer sus productos.

2.3 ASOCIACION INDIGENA DE TEJEDORAS DE CHILES

INTEGRANTES: 46

2.3.1 PRODUCCION

Para efectuar la producción la asociación se ha dividido en 7 grupos, los cuales deben entregar 5 cobijas en promedio para un total de 38 unidades en el lapso de un mes aproximadamente. El tiempo promedio para la elaboración de una cobija es de 12 días.

Los grupos disponen de telares con todos sus accesorios que son propiedad de cada uno de los integrantes. La asociación no dispone del suficiente personal capacitado para efectuar el trabajo de gran calidad y mejores diseños.

MATERIA PRIMA.- La materia prima es comprada en almacenes de Ipiales, Cumbal y Túquerres, lugares muy distantes de la vereda de Chiles, razón por la cual el precio de la materia prima se hace más honeroso.

En dichos lugares el precio del kilo de lana sin procesar es de \$5.450. La asociación tiene en el momento 228 kilos para un costo total de \$1.242.600.

2.3.2 COSTOS DE PRODUCCION.

Los costos promedio de producción de una cobija es como a continuación se relacionan:

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL
Materia prima		32.600
Insumos		12.000
Mano de Obra (5 días)		21.000
Precio de costo		65.600
Precio costo cobija especial		70.500
Precio de venta	\$ 45.000 a \$70.000	

2.3.3 COMERCIALIZACION

Al igual que en las demás comunidades el mercado de los productos es incierto y el precio de venta esta por debajo del precio de costo en la mayoría de los casos, razón por la cual, la comunidad no muestra gran interés por la producción.

2.4 RESGUARDO INDIGENA DE CARLOSAMA

ASOCIACIONES: 5

2.4.1 PRODUCCION.

En el cabildo de Carlosama existen 5 grupos asociativos. En cada grupo de ellos la elaboración de de los productos se hace en forma individual, es decir, cada miembro de la asociación realiza el trabajo en su residencia y es responsable de la elaboración de un determindao número de

productos, ya que no poseen un lugar especial para tal efecto. Las herramientas que poseen son las tradicionales guangas con sus accesorios complementarios para esta actividad.

El nivel de capacitación referente a diseño es muy deficiente y no se cuenta con personal capacitado para tal efecto.

MATERIA PRIMA.- Esta es comprada a vendedores de la región y se distribuye a cada integrante en forma equitativa.

La distribución de la materia y la producción es como a continuación se describe:

ASOCIACION : EL ROSAL

No. INTEGRANTES : 12
Cant. M.P./intg. : 5k
Precio Kg. : \$11.000

VOLUMEN PRODUCCION	PRODUCCION/INTG.
3 cobijas	1/intg.
36 ruanas	4/int.

ASOCIACION : LA GUANEÑA

No. INTEGRANTES : 16
Cant. M.P./intg. : 2k
Precio Kg. : \$12.000

VOLUMEN PRODUCCION	PRODUCCION/INTG.
12 Chalinas	4/intg.
13 Ruanas	1/int.

ASOCIACION : SAN NICOLAS

No. INTEGRANTES : 16
Cant. M.P./intg. : 3k
Precio Kg. : \$10.500

VOLUMEN PRODUCCION	PRODUCCION/INTG.
32 Ruanas	2/int.

ASOCIACION : EL PROGRESO

No. INTEGRANTES : 15
Cant. M.P./intg. : 2k
Precio Kg. : \$11.000 Y 11.500

Mano de Obra (5 días)		10.000
Precio de Costo		55.000
Precio de venta	50.000 a	60.000
Margen de Utilidad	-	9%

CHALINA

1

Materia prima	500g	6.000
Insumos		0.000
Mano de Obra (1 días)		3.000
Precio de Costo		9.000
Precio de venta		10.000
Margen de Utilidad		11%

RUANA	1	
Materia prima	1.5Kg	15.750
Insumos		2.000
Mano de Obra (5 días)		10.000
Precio de Costo		27.750
Precio de venta		35.000
Margen de Utilidad		40%

2.4.3 COMERCIALIZACION

El mercado de los productos no esta asegurado, razón por la cual asociaciones como el Progreso trabajan a pedido, de igual manera el margen de ganancia no es el óptimo, la venta de productos como ruanas o chalinas, es en donde se obtiene un mayor rendimiento con respecto a las cobijas.

La organización esta a la expectativa de que organismos del Estado les ayude a encontrar mercados en otras partes del país para vender los productos a precios que permitan una rentabilidad aceptable ya que dentro del departamento de Nariño no hay promoción de los productos y estos a su vez si se realizan se venden por debajo del precio de costo.

2.5 ASOCIACION DE MUJERES INDIGENAS AUCUE (Panam-Cumbal)

INTEGRANTES: 20

2.5.1 PRODUCCION

Esta asociación tiene mayor variedad en la elaboración de tejidos, es así como elaboran ruanas, cobijas, sacos, bufandas y tapetes.

Debido a que no cuentan con un local para el desarrollo de las actividades en conjunto, el trabajo lo realizan en forma individual en su lugar de residencia y reportará una cuota periódica, es así como se tiene una producción de 3 ruanas, 1 cobija, 4 sacos, 3 bufandas, y 2 tapetes.

Los integrantes cuentan con 20 guangas y todos sus accesorios.

MATERIA PRIMA.- La materia prima es comprada en su mayor parte a los proveedores de la región y los insumos en Cumbal e Ipiiales. Actualmente se ha adquirido 20 vellones de lana por un valor de \$ 140.000 y esta en proceso de elaboración, cuya producción estará saliendo en el mes de mayo.

2.5.2 COSTOS DE PRODUCCION.

MATERIAL	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA	1	
Materia prima	5kg	\$50.000
Insumos		18.000
Mano de Obra (10 días)		20.000
Precio de Costo		88.000
Precio de venta (Bogotá)	75.000	a 80.000
(Región)	40.000	a 50.000
TAPETE	1	
Materia prima	2Kg	20.000
Insumos		5.000
Mano de Obra (3 días)		6.000
Precio de Costo		31.000
Precio de venta (Bogotá)		50.000
RUANA	1	
Materia prima	3Kg	30.000
Insumos		2.000
Mano de Obra (5 días)		10.000
Precio de Costo		42.000
Precio de venta		40.000
Margen de Utilidad		

BUFANDA	1		
Materia prima	250g		2.500
Insumos			2.500
Mano de Obra (1 día)			2.000
Precio de Costo			7.000
Precio de venta		10.000	A 15.000

SACO	1		
Materia prima	1Kg		10.000
Insumos			500
Mano de Obra (2 días)			4.000
Precio de Costo			14.500
Precio de venta (Bogotá)			20.000
Margen de Utilidad			

2.5.3 COMERCIALIZACION

Esta organización también ha participado en eventos de Expoartesánias, único medio que les ha permitido dar a conocer sus productos y vender a precios rentables.

En la región no hay demanda de los productos que elaboran ni tampoco la capacidad de pago, razón por la cual están supeditados a pedidos

que realicen
del interior
del país.
Tampoco
cuentan con
un ente que
gestione la
promoción de
esos
productos en
aquellos
lugares.

2.6 ASOCIACION INDIGENA DE MAYASQUER (Cumbal)

- INTEGRANTES**
- TIUQUER: 33
 - SAN JUAN DE MAYASQUER: 33

2.6.1 PRODUCCION.

En Mayasquer hay dos asociaciones; una de ellas ubicada en Tiuquer y la otra en San Juan de Mayasquer. Tiene como finalidad la elaboración de ruanas y cobijas y para ello disponen de guangas con sus respectivos accesorios.

Estas asociaciones requieren de capacitación técnica para un mejor acabado de los productos y puedan elaborar en diferentes diseños.

La asociación ubicada en el sitio denominado Tiuquer, tiene una mejor organización para el trabajo comunal, dispone de un local en la sede del cabildo para ejecutar sus labores.

La asociación de San Juan de Mayasquer tienen una menor perspectiva de su actividad y es necesario una mayor capacitación en el área organizativa, trabajo comunal y artesanal.

MATERIA PRIMA.- La lana es comprobada en bellones a los vecinos particulares de la región como Tayambi; poblado cercano a Tiuquer y en su defecto acuden a los poblados

de Cumbal y Maldonado (Ecuador).

Los insumos son comprados en almacenes de Ipiiales, Cumbal y Tulcán (Ecuador); Lugares distantes del punto sede.

La asociación de San Juan de Mayasquer poseen 28 bellones de lana avaluados en \$84.000 y la producción 02 que se espera obtener, aún está sin definir.

La asociación de Tiuquer tiene 54 bellones avaluados en \$133.000. Con este material proyectan elaborar 10 cobijas, 3 ruanas y algunos cojines.

2.6.2 COSTO DE PRODUCCION.

El costo promedio de producción para elaboración de las cobijas es como a continuación se describe.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA	1	
Materia Prima	5k.	\$15.000
Insumos		8.000
Mano de obra		12.000
Precio de costo		35.000
Precio de venta		45.000
Margen de ganancias		28%

2.6.3 COMERCIALIZACION.

Los productos enfrentan la misma situación de las demás asociaciones, con el agravante de soportar la competencia industrial del país vecino; Ecuador.

2.7 ASOCIACION INDIGENA DE COLIMBA (Guachucal)

INTEGRANTES: 10

2.7.1 PRODUCCION.

Debido a una falta de consolidación en la organización, la producción no a continuado y en el momento esperan la orden del gobernador del cabildo para reiniciar labores.

La producción fue de tipo comunitario y la ejecutaban en la sede del cabildo, las herramientas (guangas) fueron aportadas por los miembros de la asociación en calidad de préstamo, una vez terminado el trabajo se regresaron a su propietario.

Los integrantes sugieren que se les brinde capacitación en el área técnica para mejorar la calidad en los productos.

MATERIA PRIMA.- Esta se la obtiene del ganado ovino; propiedad del cabildo y de algunos particulares residentes en la región.

Actualmente, poseen aproximadamente 35 kilos de lana

tizada y sin procesar evaluada en \$140.000.

2.7.2 COSTOS DE PRODUCCION.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA	1	
Materia prima	6 b.	\$24.000
Insumos		5.300
Mano de obra (16 días)		63.000
Precio costo		92.300
Precio venta		\$80.000 a \$90.000
RUANA	1	
Materia Prima	2 k	\$20.000
Insumos		0.000
Mano de obra		15.000
Precio costo		35.000
Precio de venta		\$30.000 a 50.000
Margen de ganancia (promedio)		14%

2.7.3 COMERCIALIZACION.

No está garantizado la venta total de los productos, la venta es directa (productor - consumidor).

2.8 ASOCIACION INDIGENA DE YARAMAL (IPIALES)

INTEGRANTES: 20

2.8.1 PRODUCCION.

Las artesanas de Yaramal disponen de un local de la sede del cabildo y de las herramientas necesarias para desarrollar su actividad, la cual está centrada en la producción de ruanas y cobijas. El acabado de las mismas corresponden a un terminado simple, por tanto es necesario capacitarlos en el aspecto técnico del oficio.

MATERIA PRIMA.- La materia prima es comprada en bellones (sin procesar) a los habitantes de la región o en su defecto la compran procesada (en madejas) en la ciudad de Ipiiales, situado a 40 minutos del lugar. La inversión hecha por este concepto asciende a \$1.000.000.

2.8.2 COSTOS DE PRODUCCION.

MATERIALES	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA	1	
Materia prima	5k.	\$50.000
Insumos		15.000
Mano de obra (5 días)		20.000
Precio costo		85.000
Precio venta		70.000

RUANA	1	
Materia prima	3k.	\$30.000
Insumos		1.000
Mano de obra (4 días)		47.000
Precio de venta		\$25.000 a 38.000

2.8.3 COMERCIALIZACION.

Los productos son realizados en la región en el mercado de Ipiales, lugares donde la demanda no es suficiente y por lo tanto, el consumidor final impone condiciones de pago.

2.9 ASOCIACION INDIGENA SOL DE LOS PASTOS (CUETIAL-CUMBAL)

INTEGRANTES: 41

2.9.1 PRODUCCION.

La producción de ésta asociación es la más variada y de mejor calidad, además a diferencia de las otras asociaciones nombradas, posee no solo guangas (8) sino telares de pedal (3) con sus respectivos accesorios, razón por la cual el tiempo de producción disminuye y están en capacidad de una mayor producción. Su nivel de técnica también esta en un nivel aceptable.

MATERIA PRIMA.- Para la elaboración de sus productos compran lana en madejas (sin teñir) en la ciudad de Ipiales, situado a 1¹/₂ hora del lugar. Los insumos fueron provistos desde Bogotá a través de funcionarios de "ARTESANIAS DE COLOMBIA".

Actualmente cuentan con productos para la venta, como son:
 4 cobijas, 3 ruanas, 3 chaquetas, 4 bolsos, 5 bufandas, 6 fajas, 2 paños (tapetes) y 2 chalinas. Además están en proceso de elaboración: 5 ruanas y 1 cobija.

2.9.2 COSTO DE PRODUCCION.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA	1	
Materia Prima	3k.	\$36.000
Insumos		12.000
Mano de obra (3 d.)		15.000
Precio costo		63.000
Precio venta		70.000
Margen de ganancia		11%
COBIJA (Labrada)	1	
Materia Prima	4k.	\$48.000
Insumos		14.000
Mano de obra (5 días)		25.000
Precio de costo		87.000

Precio de venta \$80.000 a \$90.000

CHAQUETA 1

Materia Prima	2K.	\$24.000
Insumos		5.000
Mano de obra (2 día)		10.000
Precio de costo		32.000
Precio de venta		45.000
Margen de ganancia		15%

CHALINA 1

Materia Prima	500 gr.	\$6.000
Insumos		0.00
Mano de obra (1 día)		5.000
Precio de costo		11.000
Precio de venta		12.000
Margen de ganancia		9%

CHALINA LABRADA 1

Precio costo		\$15.000
Precio de venta		18.000
Margen de ganancias		20%

BUFANDA 1

Materia Prima	250 gr.	\$3.000
Insumos		2.000
Mano de obra (1 día)		5.000
Precio de costo		10.000
Precio de venta		8.000

PAÑOS (Tapetes)	1	
Materia Prima	1k.	\$12.000
Insumos		2.500
Mano de obra (1 día)		5.000
Precio costo		19.500
Precio de venta		20.000
Margen de ganancias		2%

FAJA	1	
Materia Prima	250 gr.	\$3.000
Insumos		800
Mano de obra (1/2 día)		2.000
Precio costo		5.800
Precio de venta		7.000
Margen de ganancias		20%

2.9.3 COMERCIALIZACION.

Gracias a la calidad de su trabajo sus productos fueron exhibidos en la feria expoartesanas en Santafé de Bogotá en donde la producción en la mayor parte fue realizada a precios aceptables. Los productos no vendidos, fue en razón del diseño y colores, los cuales no tuvieron acogida en tal ciudad. Actualmente están modificando dichos aspectos, sobre todo en chaquetas, las cuales tienen demanda fuera de la región.

2.10 ASOCIACION INDIGENA DE TEJEDORAS DE TUQUERRES

INTEGRANTES: 18

2.10.1 PRODUCCION.

Esta asociación aún no recibe los recursos de cofinanciación, sin embargo sus integrantes se encuentran produciendo algunos tejidos como: cobijas, ruanas, chalinas y cubrelechos.

Debido a que no cuentan con un lugar apropiado para albergar a todas las asociadas la producción se lleva a cabo en cada una de las respectivas residencias de las mismas.

Tampoco cuentan con una cuota de producción, esta es libre y espontánea, razón por la cual no se puede establecer la oferta con exactitud pero según el sondeo realizado a las asistentes se estableció que el potencial de producción por integrante y por mes es de: 2 cobijas, 2 cubrelechos, 3 chalinas, 5 ruanas. De esto se dedujo que la producción en un mes arrojará: 10 cobijas, 14 cubrelechos, 5 chalinas y 10 ruanas.

MATERIA PRIMA.- La materia prima es comprada en Túquerres, Guachucal o Ipiales, sea en madeja o sin procesar (bellones).

El precio del kilo de madeja de lana, la que frecuentemente se adquiere, depende de la calidad. Las hay de 3 categorías, siendo la primera la excelente. Los precios por kilo son de \$13.800, \$11.000 y \$10.000. El bellón, el cual arroja 1½ kilos aproximadamente, tiene un costo de \$ 15.000. Los insumos son adquiridos en Túquerres.

2.10.2 COSTO DE PRODUCCION.

ELEMENTO	CANTIDAD	VR. TOTAL
COBIJA SENCILLA	1	
Materia Prima	2k.	\$27.600
Insumos		15.000
Mano de obra (2 días)		6.000
Precio costo		48.600
Precio de venta		50.000
Margen de ganancias		4%
COBIJA DOBLE	1	
Materia Prima		\$96.600
Insumos		28.000
Mano de obra (4)		12.000
Precio costo		136.600
Precio de venta		120.000
COBIJA PEQUEÑA	1	
Materia Prima	2k.	\$41.400

Insumos		20.000
Mano de obra (2 días)		9.000
Precio costo		70.400
Precio de venta		60.000
RUANA PEQUEÑA	1	
Materia Prima	2k.	\$27.600
Insumos		2.000
Mano de obra (1 día)		3.000
Precio costo		32.600
Precio de venta		30.000
RUANA COMUN	1	
Materia Prima	3k.	\$41.400
Insumos		12.000
Mano de obra (2 días)		6.000
Precio costo		49.400
Precio de venta		40.000
MAXI-RUANA	1	
Materia Prima	5k.	\$69.000
Insumos		3.000
Mano de obra (3 días)		9.000
Precio costo		81.000
Precio de venta		90.000
Margen de ganancias		11%
CUBRELECHO SENCILLO	1	
Materia Prima	2k.	\$20.000
Insumos		0.00

Mano de obra (5 días)		15.000
Precio costo		35.000
Precio de venta		40.000
Margen de ganancias		14%

CUBRELECHO DOBLE	1	
Materia Prima	3.5k.	\$35.000
Insumos		0.00
Mano de obra (6 días)		18.000
Precio costo		53.000
Precio de venta		65.000
Margen de ganancias		22%

CHALINA PEQUEÑA	1	
Materia Prima	2 madejas	\$1.700
Mano de obra (2 días)		6.000
Precio costo		7.700
Precio de venta		12.000
Margen de ganancias		55%

CHALINA MEDIANA	1	
Materia Prima	3 madejas	\$2.550
Mano de obra (2 días)		6.000
Precio costo		8.550
Precio de venta		16.000
Margen de ganancias		87%

CHALINA GRANDE	1	
-----------------------	----------	--

Materia Prima	5 madejas	\$4.250
Mano de obra (3 días)		9.000
Precio costo		13.250
Precio de venta		20.000
Margen de ganancias		50%

2.10.3 COMERCIALIZACION.

Los productos son realizados en la plaza de mercado de la ciudad de Túquerres, en los días de feria. Todas las integrantes se reúnen para efectuar en forma conjunta la comercialización de los productos. Es para esta actividad, que la asociación actúa en forma comunal, más no para la producción.

El mercado de Túquerres es mucho más amplio y ofrece más posibilidades de vender a precios aceptables según se puede apreciar para algunos productos (chalinas) en el análisis anterior.

3. ANALISIS DE LA SITUACION

Gran parte de las asociaciones visitadas tienen un gran interés por forjar un futuro mejor pese a que carecen de una cultura que les permita una visión amplia, clara y coherente, más sin embargo el aspecto organizativo y el trabajo comunal ha comenzado a formar parte de su idiosincrasia y sus resultados se verán en el futuro.

Resalto la importancia de estos aspectos, pues considero que son algunos de los factores más importantes para el proceso del desarrollo de estas comunidades, una vez estos se cultiven y fortalezcan. Es así como en las asociaciones de Pastas (Aldana), OSol de los Pastos (Cuetial - Cumbal) y Panam, donde se observa una organización eficiente del trabajo comunal, sus productos son de excelente calidad, poseen las herramientas apropiadas para tal fin y se observa solidez en su estructura organizativa, por tanto, más posibilidades de surgir y proyectarse hacia el futuro.

Asociaciones como las de Tiuquer (Mayasquer), Kamur Carlosama, Yaramal (Ipiiales) y Túquerres estan a la vanguardia. Empero, las comunidades de Chiles, San Juan de Mayasquer, Colimba y las cinco organizaciones de

Carlosama necesitan fortalecer el aspecto cultural relacionado con la organización comunitaria, gestión de proyectos y ejecución de los mismos.

Afortunadamente las asociaciones nombradas en primera instancia han dado ejemplo a las demás y a la comunidad entera que estos programas estatales requieren también de un esfuerzo por parte de los integrantes, base esencial del éxito del programa.

3.1 PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

La calidad de los productos elaborados es excelente ya que utilizan una materia prima de primera calidad (lana de ganado ovino). Los diseños y colores los hay de gran variedad.

Pero, el mercado de los mismos es bastante estrecho, pues no cuenta con amplia acogida en la región, pero productos como ruanas, chalinas, cubrelechos, sacos, tapetes y bufandas tienen una mejor demanda fuera del departamento de Nariño, como en Santafé de Bogotá, donde se paga un precio aceptable.

Actualmente no se dispone de los medios que logren conectar a distribuidores de la capital con los oferentes de éstos productos. Los productores esperan exponer sus mercancías en la feria de expoartesánias para conseguir clientes mayoristas fijos.

El problema para los artesanos de la región está en que ellas afrontan, dentro de la misma línea, una fuerte competencia con la industria textil del país vecino; Ecuador, es decir habría que analizar la producción y comercialización bajo el marco de la economía fronteriza.

En la ciudad de Tulcán (Ecuador) se encuentra una gran variedad de cobijas en diferentes diseños, colores y calidad, y son muy aceptables por los demandantes , sobre todo por su versatilidad peso y precio (El tipo de cambio favorece a los colombianos). Los precios oscilan desde \$ 30.000 hasta \$ 120.000.

Si se compara una cobija de una asociación con las del mercado ecuatoriano se puede encontrar lo siguiente:

CARACTERISTICAS	COBIJA ARTESANA	COBIJA INDUSTRIAL
CALIDAD	Excelente	Excelente
COLOR	Bueno	Excelente
DISEÑO	Convencional	Excelente
PESO	6 kg.	2kg. (Max)
PRECIO	\$100.000	\$40.000
SUAVIDAD	Regular	Excelente

Una vez apreciada esta diferencia tan marcada, es un

utopía la competencia, razón por la cual es necesario replantear la misión de cada una de las asociaciones ya que es difícil encontrar una estrategia que permita competir y surgir dentro del mercado.

Si analizamos como ejemplo, la variable precio de costo, observamos que el rubro referente a mano de obra tiene un mayor peso dentro de los componentes de los costos, le sigue la materia prima y por último los insumos. El trabajo manual implica mayor tiempo y por tanto mayor costo de producción. Y más aún cuando la materia prima es comprada es su estado natural, es decir en bellones. Estos requieren ser procesados para obtener la lana en madejas.

Se ha comprobado que para trasquilar la oveja, tizar, hilar, retorcer, lavar y ubillar una persona requiere aproximadamente 5 días para obtener un bellón de lana. Las asociaciones que hacen todo este proceso son: Panam, Chiles, Kamur, Carlosama, Colimba.

Es de anotar que la comunidad, al momento de calcular los costos de producción no contabilizan el precio del trabajo, razón por la cual el precio de venta establecido por ellos es un espejismo, pues hace creer que obtienen una ganancia, sin embargo muchas veces aquel está por debajo o igual al precio de costo. Solo en productos como chalinas y sacos, bolsos y bufandas se encuentra un margen de ganancia, algunas veces aceptable y en otras muy bajo. Dado que afrontan un mercado de competencia perfecta no

tiene incidencia sobre el control de los precios; éstos están en función de la demanda.

El precio del trabajo en cada región varia de \$3.000 a \$5.000 el día por persona y con alimentación.

En resumen se podría decir que si bien se garantiza un amplio mercado o la protección para el producto nacional, las asociaciones pueden tener un futuro próspero tal es el caso de las artesanías de Boyacá. Pero en el caso del departamento de Nariño, zona fronteriza, y con la afluencia de los productos de la industria textil ecuatoriana gracias a la devaluación del sucre respecto al peso colombiano, es necesario que una vez se fomente y consolide la organización comunitaria, se proyecte a las asociaciones hacia la sustitución de herramientas rudimentarias por aparatos más sofisticados que permitan reducir costos de producción y hacer menos complejo el trabajo, es decir, modernizarse.

La manera de reducir su elevado costo de producción es con la implementación de instrumentos mecánicos para lograr una mayor producción en el menor tiempo posible.

Una vez se haya logrado este objetivo, la asociación puede competir con calidad y precios en diferentes mercados.

Posiblemente, la implementación de máquinas vaya en contravía del criterio conceptual respecto al trabajo artesanal por parte de "ARTESANIAS COLOMBIA". Sin embargo, respetando tal criterio, considero que hay muchos

trabajos industriales que requieren de la destreza y habilidades que poseen los artistas; y trabajos artesanales que requieren de instrumentos sofisticados para un mejor acabado de las artesanías (ejemplo de ello, es el torno y demás accesorios en talladores y artesanos Kamur - Cumbal y Boyacá, respectivamente).

Referente a sugerencias respecto a la comercialización de productos se plantea lo siguiente:

Por parte de "ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A":

- Establecer una oficina para la comercialización de los productos artesanales.
- Destinar una partida presupuestal destinada a la promoción y mercadeo de tales productos en el país y en el extranjero.
- Promover la participación de las asociaciones en la feria de artesanías, realizadas en el país y fuera del mismo.
- Capacitar en el área de mercadeo a las asociaciones vinculadas con ARTESANIAS DE COLOMBIA.
- Coordinar con las asociaciones, las formas e implementar instrumentos que permitan operar en un mercado competitivo.

Por parte de las Asociaciones:

- Mejorar su nivel técnico para ofrecer gran variedad en diseños colores y calidad.

- Conformar un gremio de asociaciones, el cual, como una de sus funciones, sea el establecer políticas de mercadeo y establezcan un lugar para la promoción y venta de los productos.
- Disminuir costos de producción para competir en el mercado de economía fronteriza.
- Capacitarse en programas de comercialización de productos.
- Buscar apoyo con entidades estatales o mixtas para que éstas sean instrumento de difusión de productos y contacto con consumidores intermediarios (mayoristas).
- Participar en ferias de exposición, o buscar entidades patrocinadoras para promover los productos.
- Asociarse entre las diferentes comunidades para organizar y lograr realizar en forma periódica una feria dentro de su territorio o fuera del mismo.

ANEXO No. 1
LISTADO DE ASISTENTES

ASOCIACION DE TALLADORES DE KAMUR

FECHA: Feb. 20 y 21.

LUIS ALIRIO PUERRES HECTOR CUASPA

JOSE CUAICAL

JAIME CORAL

EDUARDO CUAICAL

ARCESIO IRMA

ANIBAL CORAL

JOSE APALA

MARIN COLIMBA

SERVIO CHINGAL

CORAL CAICEDO

ABRAHAM MITIS

DIEGO TARAMUEL

SEGUNDO MITIS

JAVIER CUMBALAZA

LIBARDO TARAMUEL

SERVIO ALPALA

NOE TARAMUEL

JUAN CHINGAL

NICO ALPALA

JAIRO FIGUEROA

ANTONIO TAPIA

HECTOR JATIVA

FRANCO AGUILAR

LUIS TARAMUEL

ASOCIACION DE TEJEDORAS DE KAMUR

FECHA: Feb. 25 y 26

MARIA IRUA

ROSA VALENZUELA

NELLY TAPIA

CLEMENCIA CORAL

LUCILA VALENZUELA

LAURA CORAL

JOSE TAPIA

CLARA CUMBALAZA

PASTORA TAPIA
MARIA AGUILAR
NELLY CUAYCAL
BLANCA PUERRES
JOSE TARAMUEL
FLORALBA TARAMUEL

LUZ MARINA IRUA
ROSA PUERRES
MAURA CUAYAL
MARIA TAPIA
FANNY QUETIAL
GRACIELA TARAMUEL

ASOCIACION PASTAS DE ALDANA

FECHA: Feb. 8, 22, Mzo. 7 y 14

DELFINA TUMBAQUI
GLORIA CUASQUER
MARIA ERIRA
OLGA PASMUEYAN
GUILLERMO TUPAZ

ANA LUZ ERIRA
ROSALBA GUAMA
MARIA QUITIAQUEZ
LUZ RIVERA

ASOCIACIONES DE CARLOSAMA

FECHA: Feb. 28, Mzo. 6, 8 y 15.

ASOCIACION SAN NICOLAS

ADELAIDA PALACIOS
BERNARDA PALACIOS
LUZ CUMBAL
EUGENIA CUMBAL
MARIA GUDIÑO
ROSENDA FUELPAZ
ELVIA ARANGO

ELENA LUCERO
BEATRIS CHINGAL
SOCORRO FUELPAZ
AMANDA CHINGAL
MARIA CANACUAN
ROSA DE LA CRUZ
FRANCIA IMBACUAN

GLORIA CUMBAL

BERTHA CUMBAL

ASOCIACION NUEVA ESPERANZA

ILDA MARINA VALENCIA

MARTHA QUILIMAL

AURA IMBACUAN

LUISA IMBACUAN

SOCORRO CHALAPUD

RUBIELA TARAPUES

MARTHA QUILIMAL

FLORINDA GUAMA

ZOILO GUADIR

JOSE TARAPUES

MERCEDES GUAMA

LUZ DE LA CRUZ

PIEDAD QUILIMAL

ASOCIACION EL PROGRESO

LIBIA CUASPA
ANA TARAPUES
MARIA MANGUA
MARIA CUASPA
DOLORES NAZATE
ROSA MAUGUA
DORIS TARAPUES

JUANA PEREZ
AURA NAZATE
ROSA PORTILLA
ZOILO REINA
EUGENIA NAZATE
LUISA TARAPUES

ASOCIACION LA GUANEÑA

MARIA CECILIA ARANGO
ROSA CUASTUMAL
RUBIELA SARCHI
NUBIA REINA
ISABEL CUAYCAL
DORIS PALACIOS
ROSA TARAPUEZ

DORIS PALACIOS
ROSA CUASTUMAL
CRUZ CUAYAL
GILMA NAZATE
ROSARIO REVELO
MARIANA REVELO

ASOCIACION EL ROSAL

ELBIA IMBACUAN
LEONOR TELPIS
CECILIA CHAVISNAN
ZOILA PERES
JESUS CUMBAL
OLIVA CUAPA
JUANA ITUYAN
REYNALDO CHAVISNAN

ESTEFANIA IMBACUAN
MARIA CHAVISNAN
DANIEL ARTIGA
TULIA PANTOJA
JOSE CHAVISNAN
MARIA ITUYAN
OFELIA CUMBAL
DORIS CUMBAL

ASOCIACION DE TEJEDORAS DE CHILES

FECHA: Mzo. 11 y 12

MERY CHENAS

ROSARIO YANASCUAL

ELINA PASCUESAN

ELVIA PACHUMAN

AYDA CHUQUIZAN

CLARA RUANO

SOCORRO VILLARREAL

JESUSA VILLARREAL

DOLORES RUANO

VIVIANA ARTEAGA

CARMEN CHUQUIZAN

CECILIA ARTEAGA

VILMA YANASCUAL

MARIA RUANO

TRINIDAD RUANO

EUGENIA ENRIQUEZ

MAGDALENA CHENAZ

DOLORES GUERRON

GLORIA CADENA

MONICA CHUQUIZAN

MARINA IPIAL

OMAYRA IPIAL

CRUZ MALTE

ROSARIO CHUQUIZAN

SATURIA MONCAYO

ROSA VILLARREAL

LUCIA CHUQUIZAN

EVA PASCUESAN

CARMEN ARTEAGA

UMELIA CATAMUEZ

SOCORRO PORTILLA

ROSARIO YANASCUAL

MERY CASTILLO

ROSA MALTE

ZOILA RIVEÑO

ASOCIACION DE TEJEDORAS DE PANAM

FECHA: Mzo. 19

GEORGINA QUETAMUEZ

MARTHA LOPEZ

OLGA QUASQUER

CARMEN NAZATE

LUZ CUASQUER

MARIA ORTEGA

GLORIA PUENAYAN

MARIA NAZATE

ELENA CHARPURIZAN

ASOCIACION INDIGENA SOL DE LOS PASTOS.

FECHA: abril 16

ELVIA TARAPUES
CAMPOS TARAPUES
CARLOS TARAPUES
FABIO TARAPUES

ROCIO CANACUAN
VIRGINIA COLIMBA
BLANCA CANACUAN

ASOCIACION INDIGENA DE YARAMAL (IPIALES)

FECHA: abril 17

DORIS MORA
DORIS MORENO
BLANCA CUASAPUD
HIPOLITO PINCHAO

GERONIMA PINCHAO
SANDRA CUASAPUD
SECUNDINA TUCANES

ASOCIACION INDIGENA DE TUQUERRES

FECHA: abril 18

MARIELA CHAFELA
MARIA ESTRADA
ALICIA ESTRADA
ESPERANZA ESTRADA
MARIA CANGAN
YOLANDA MORA
DOLORES CHAUCANEZ

LUZ ORTEGA
MARIA ISCUANTAR
LILIA ANGAN
CARMEN MARTINEZ
PATRICIA RIASCOS
LEYDI PANTOJA
ARCELIA CHAVES