

INFORME SOBRE EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE LÍNEA DE BASE PARA EL SISTEMA DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICO (SIEAA) EN BOYACÁ

Elaborado por Iván Mendivelso¹

Introducción

El Sistema de Información Estadística para la Actividad Artesanal (SIEAA) es un esfuerzo realizado por Artesanías de Colombia que tiene como fin servir de herramienta para caracterizar el sector artesanal colombiano. Para este propósito se diseñó un cuestionario que capturara la información de diferentes aspectos de la vida de esta población. Se ha aplicado este cuestionario a artesanos y artistas manuales desde 2012 y hasta la fecha, obteniendo un aproximado de 27.000 personas registradas a lo largo y ancho del territorio nacional. Esta labor se encuentra todavía en desarrollo.

Los datos utilizados en este análisis fueron recolectados con base en muestreo no probabilístico. La naturaleza itinerante de la población a estudiar (personas dedicadas a la actividad artesanal), además de la necesidad de tener el listado más completo posible de la población artesanal como otro principal objetivo de este esfuerzo, fueron determinantes para decidir qué metodología de recolección de información aplicar en este escenario. La forma de contacto de las personas pertenecientes al conjunto de datos se basa en referencias inicialmente dadas por la alcaldía local de cada municipio, para luego a través de muestreo bola de nieve conseguir artesanos que pudieran diligenciar la encuesta. Esto permite que obtengamos una muestra aleatoria, mas no probabilística.

Por estas razones, a continuación se realizará un análisis exploratorio del conjunto de 1862 registros en el SIEAA como residentes en el departamento de Boyacá. Se presentarán análisis univariados de variables sociodemográficas, además de poner especial foco en las que tuvieran relación con aspectos económicos del ejercicio artesanal.

Análisis de resultados

El presente análisis se abordará inicialmente a través algunas variables de tipo sociodemográfico para luego pasar a analizar las dinámicas económicas que se puedan identificar con base en los resultados cuantitativos del SIEAA para este departamento.

¹ Estadístico, Magíster en Antropología Social

Boyacá es un departamento con una extensión 23189 km² y una población, a 2005, de 1'255.311 habitantes². La población artesanal, según los datos del SIEAA, en el departamento de Boyacá se encuentra conformada en tres cuartas partes por mujeres. Es una actividad donde predomina la mano de obra femenina.

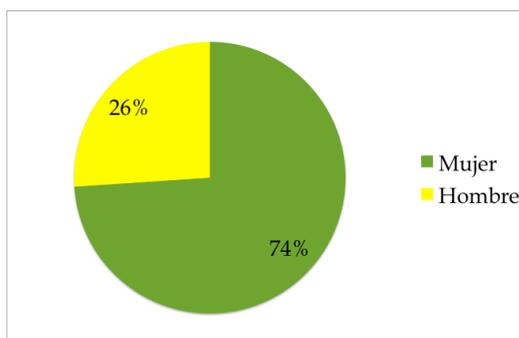


Gráfico 1. Participación en el sector según género.

La muestra para el departamento de Boyacá se encuentra configurada, casi en la mitad por población rural. Esto es un dato relevante puesto que el hecho de que sea una comunidad compuesta por un alto porcentaje de comunidad campesina, que presenta dinámicas sociales y económicas particulares.

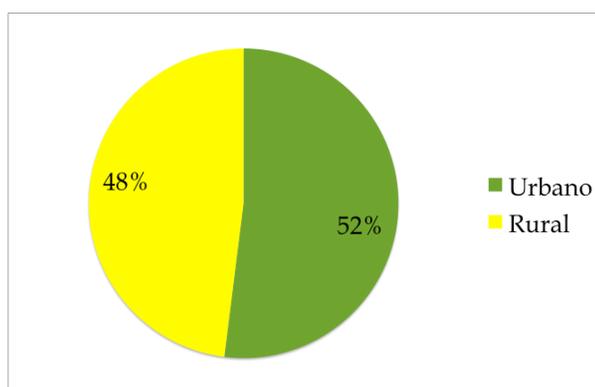


Gráfico 2. Población rural o urbana.

El máximo nivel educativo alcanzado más frecuente es el de haber terminado la educación básica primaria, con un continuo decrecimiento en este porcentaje a medida que las categorías de nivel educativo aumentan el nivel, con excepción de las categorías que tienen que ver con la universidad, en donde la tendencia negativa se pierde.

² Fuente: DANE.

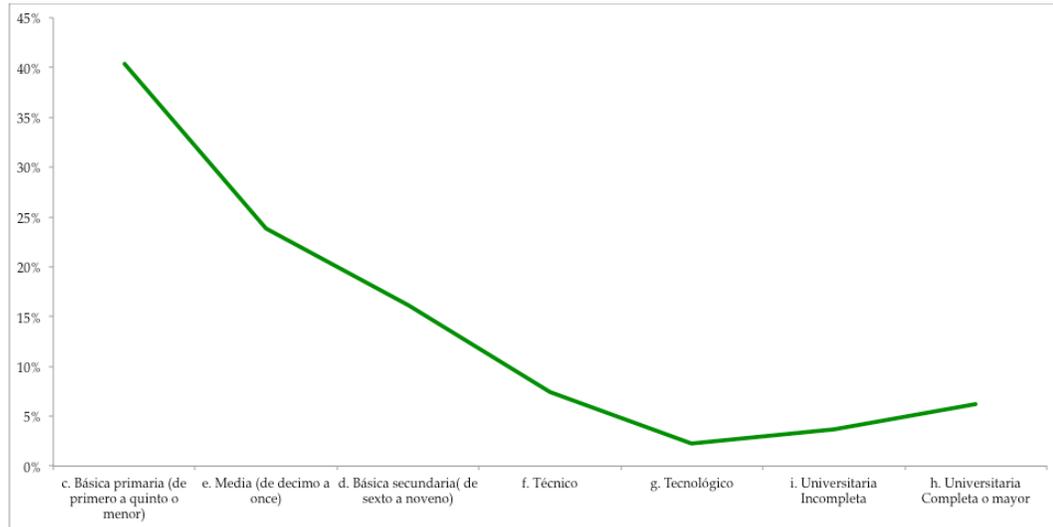


Gráfico 2. Artesanos según máximo nivel educativo alcanzado.

Los oficios más representativos de esta región del país, según la encuesta realizada a 1861 personas dedicadas a actividades de producción artesanal, son tejidos y cestería, seguidos por cerámica y alfarería. El Gráfico 3 muestra aquellos oficios que son realizados por al menos un 3% de la población artesanal identificada con la iniciativa de levantamiento de información de línea de base del SIEAA.

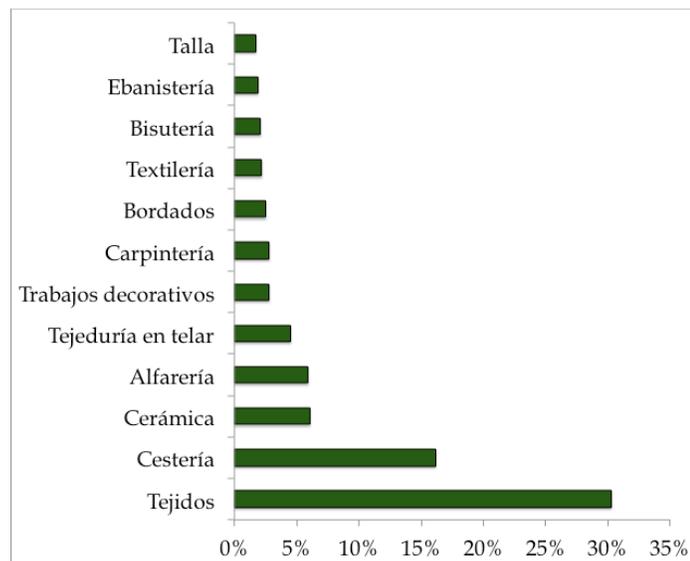
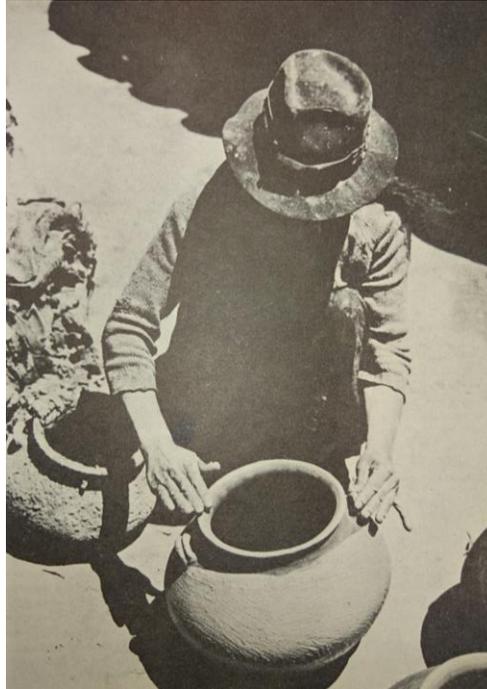


Gráfico 3. Oficios. BR: 1861.

Se pueden encontrar diferentes tipos de oficios artesanales según la zona y los recursos naturales y agropecuarios disponibles. En la década de los setentas Artesanías de Colombia realizó una investigación llevada a cabo a través de un barrido por las

diferentes poblaciones de Boyacá. Allí se documentó a través de fotografías y detalladas descripciones qué tipo de oficios artesanales eran llevados a cabo y qué materiales y técnicas se usaban en los diferentes oficios encontrados.



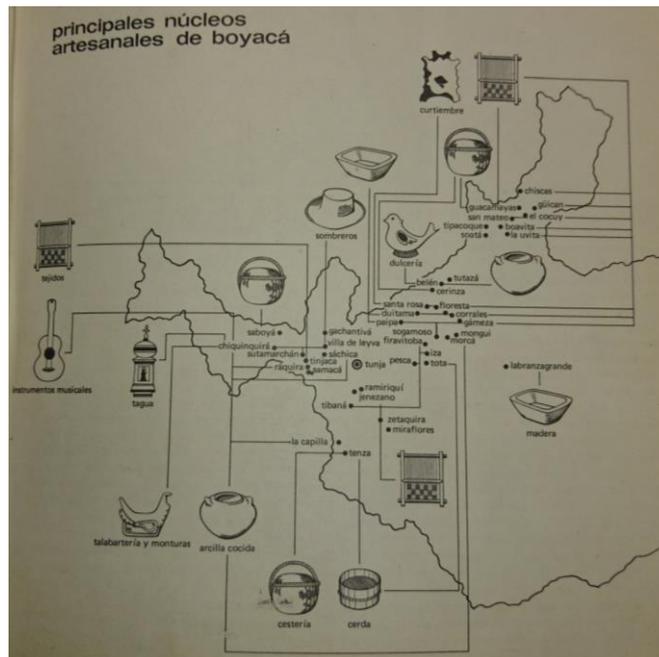
Fotografía 1. Tomada de Solano (Solano 1974).



Fotografía 2. Tomada de Solano (Solano 1974).

Se encuentran listados en el informe realizado por Pablo Solano los siguientes oficios (Solano 1974):

- Tejeduría
- Luthería
- Bisutería
- Talabartería
- Cestería
- Alfarería
- Cerámica
- Dulcería
- Curtiembre
- Carpintería
- Ebanistería
- Trabajos en madera



Fotografía 3. Tomada de Solano (Solano 1974).

Oficios que se hayan mantenido en el tiempo desde el informe de Solano y que entrarían a formar parte de una tradición de al menos 44 años en el departamento son: tejidos/tejeduría, cestería, alfarería, carpintería, bisutería, cestería, alfarería, cerámica. La luthería, textilera, talabartería, dulcería, son oficios que se presentan de manera residual en los registros de personas dedicadas a labores artesanales, no superan el 1% del total. Finalmente, los oficios curtiembre y trabajos en madera no se encuentran dentro del radar del SIEAA.

Un alto porcentaje de la población artesanal no se actualiza en cuanto a los nuevos desarrollos o tendencias que muestre el sector. Entre quienes sí ven la actualización como una alternativa plausible, prefieren las capacitaciones formales, talleres o clases informales, la influencia de otras personas pertenecientes al sector artesanal y hasta internet. En menor medida se da la consulta de textos.

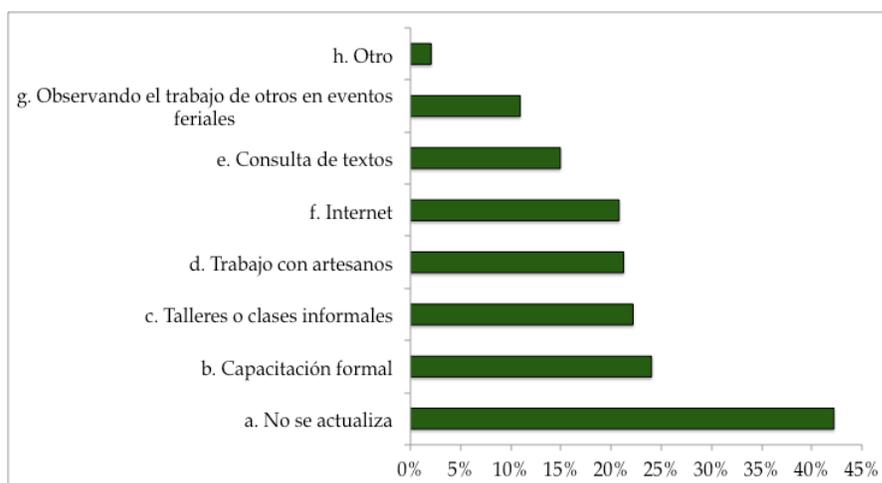


Gráfico 4. Formas de actualización.

El sector artesanal está compuesto en general por personas que se encuentran en medio de la informalidad. En este caso la actividad laboral que desempeñan se encuentra atravesada por trabajar de manera independiente (77% en gráfico 5). La segunda categoría más frecuente es la de personas que son trabajadoras familiares, es decir que su actividad artesanal se desarrolla como parte de su cotidianidad. Según el último Censo Nacional Agropecuario de 2014, llevado a cabo por el DANE, 68% de la población menor a 5 años permanece con los padres en la casa. Esto de alguna manera ayuda a moldear la forma como se relacionan los miembros pertenecientes a una vivienda o incluso logra establecer vínculos que fortalecen el tejido social³.

³ Notas de campo.

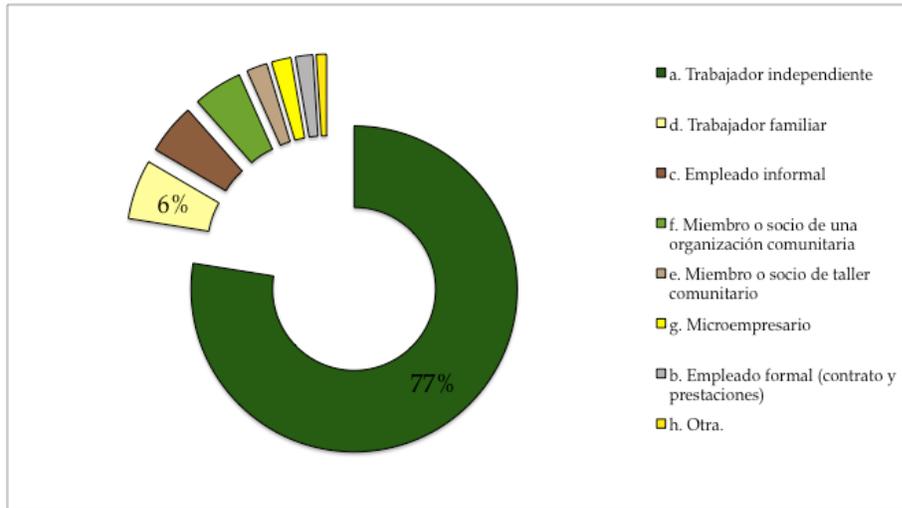


Gráfico 5. Situación laboral

Respecto a las distinciones relacionadas con el producto elaborado por la comunidad artesanal de Boyacá, se encontró que un 70% no presenta ningún signo distintivo en su producto.

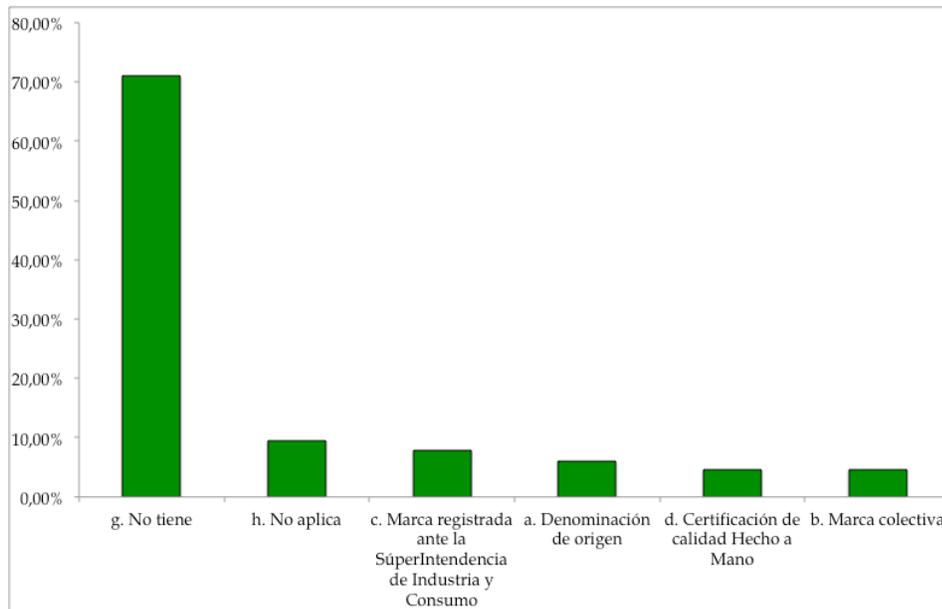


Gráfico 6. Signos distintivos.

Las materias primas es uno de los elementos que más dificulta el adecuado desarrollo de la producción artesanal debido a que se depende de intermediarios en la mayoría de los casos, mientras que otros tantos se autoabastecen a través de la

recolección en medio natural o la producción en el mismo hogar, de las materias primas (Gráfico 7). Esta adquisición de material suele realizarse en pequeñas cantidades, para realizar producción a pequeña escala, como se puede apreciar en el Gráfico 8.

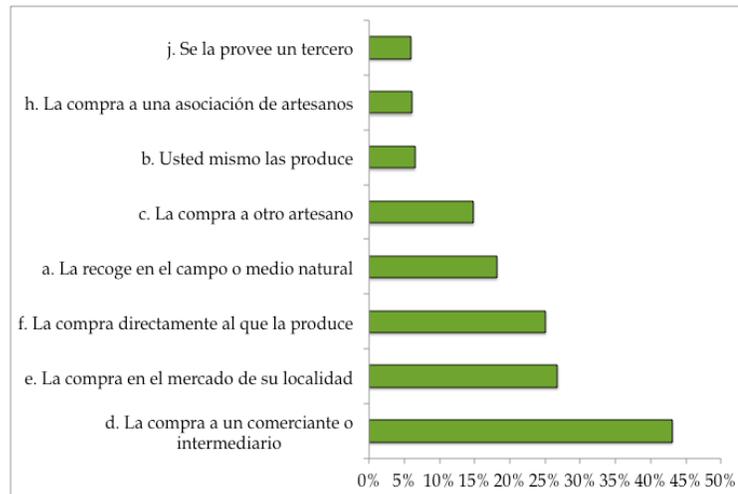


Gráfico 7. Cómo consigue las materias primas.

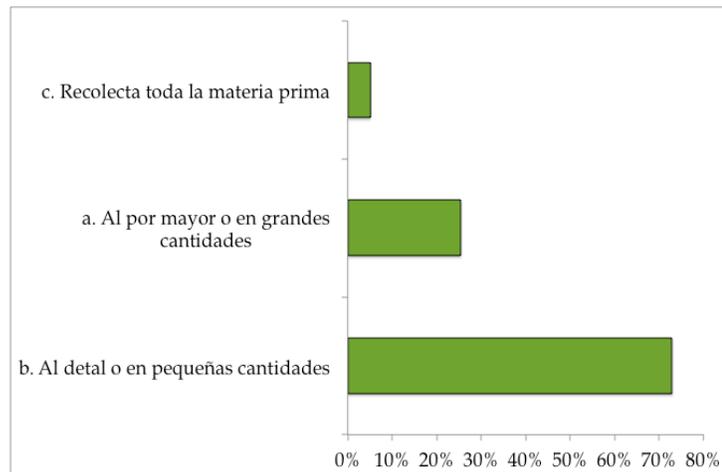


Gráfico 8. Cómo adquiere la materia prima.

Los medios de pago presentes en la dinámica de consecución de materias primas están regidos por los pagos en efectivo o al contado, seguidos por pagos a crédito.

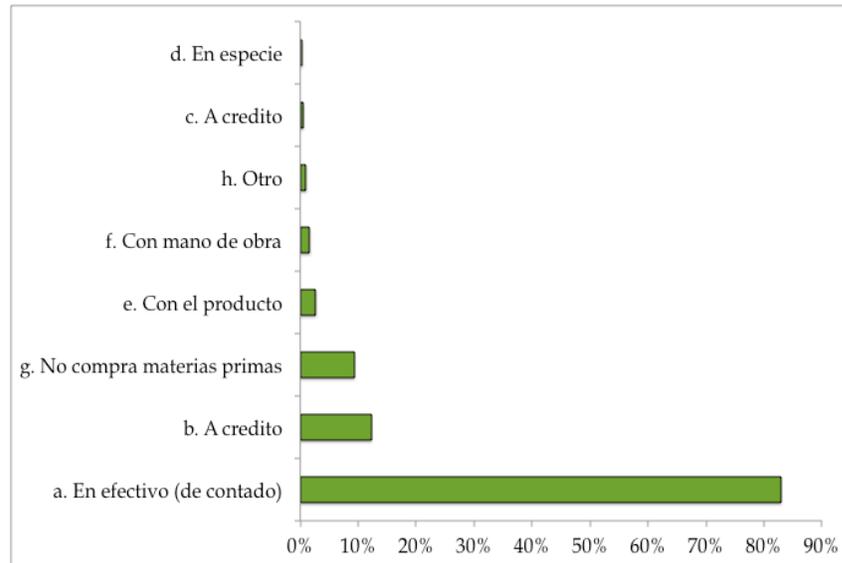


Gráfico 9. Forma de pago de las materias primas.

Los principales problemas relacionados con la adquisición de materias primas para la elaboración de productos artesanales se ve reflejada en aspectos financieros. Las dos principales razones son costos altos y falta de dinero, como se puede apreciar en el Gráfico 10.

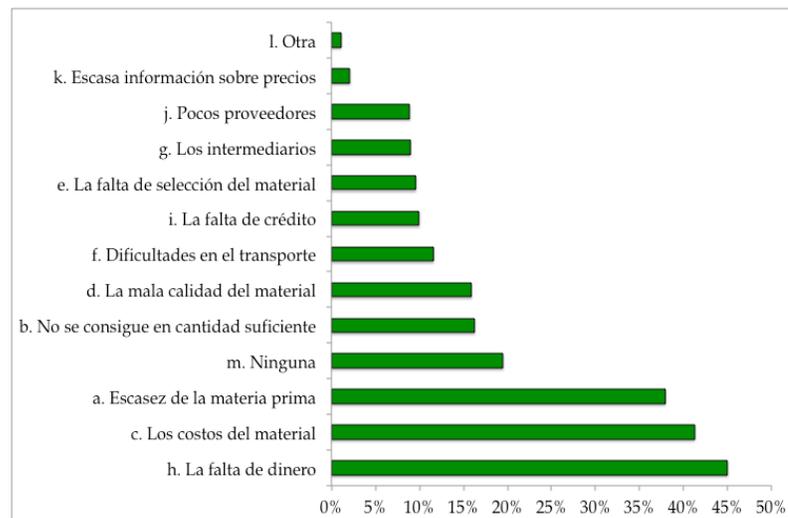


Gráfico 10. Principales problemas para la adquisición de materias primas.

Luego del proceso de consecución de materia prima y de producción de piezas artesanales, está la comercialización de los productos realizados. En este contexto se

presentan dinámicas a través de las que el artesano vende su producción de manera general, al consumidor final, con algunos subsegmentos que tienen acceso a canales alternativos de ventas como lo son los intermediarios comercializadores o mediante organizaciones de artesanos (Gráfico 10). Asimismo, los intermediarios más referenciados por las personas encuestadas muestran una inclinación por preferir otras opciones diferentes a la asistencia a ferias y eventos artesanales. Prefieren alternativas como permitir que otros artesanos comercialicen sus productos, venderlos en almacenes de artesanías o a través de asociaciones de comunidades artesanales (Gráfico 11).



Gráfico 11. Comercialización de productos.

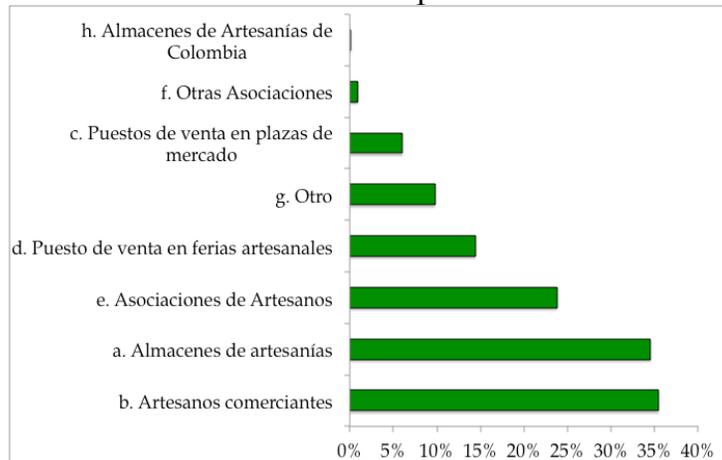


Gráfico 12. Intermediarios utilizados para comercializar.

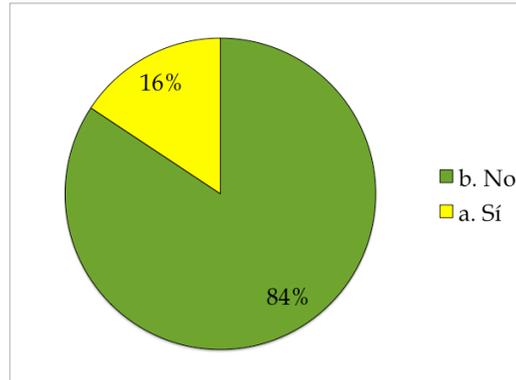


Gráfico 13. Venta de productos de otros artesanos.

Con base en el análisis anterior y el gráfico 13, se puede concluir que los artesanos permiten que otros artesanos comerciantes vendan su producción pero son minoría quienes realizan esta actividad.

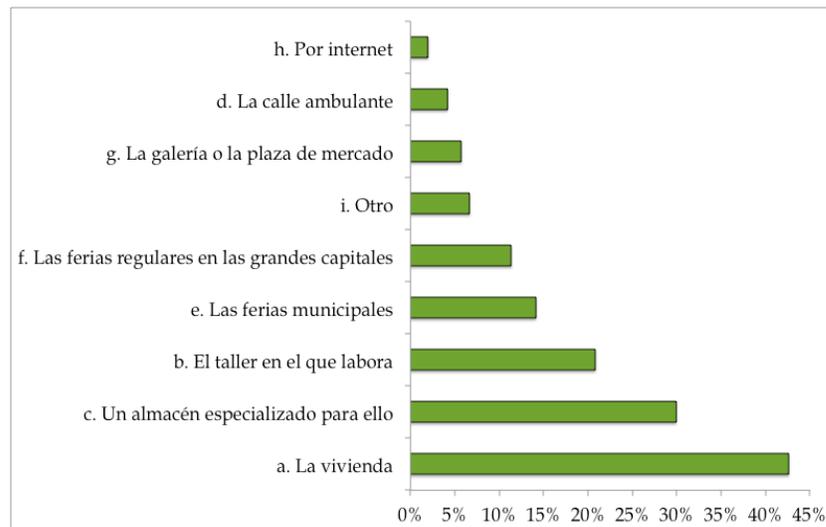


Gráfico 14. Lugares de venta de la producción.

Un 30% de la población artesanal manifiesta tener un almacén especializado para la venta de sus productos. Sin embargo el lugar más común para la venta de la producción es la misma vivienda, lo que sugiere un involucramiento familiar en la elaboración de productos artesanales.

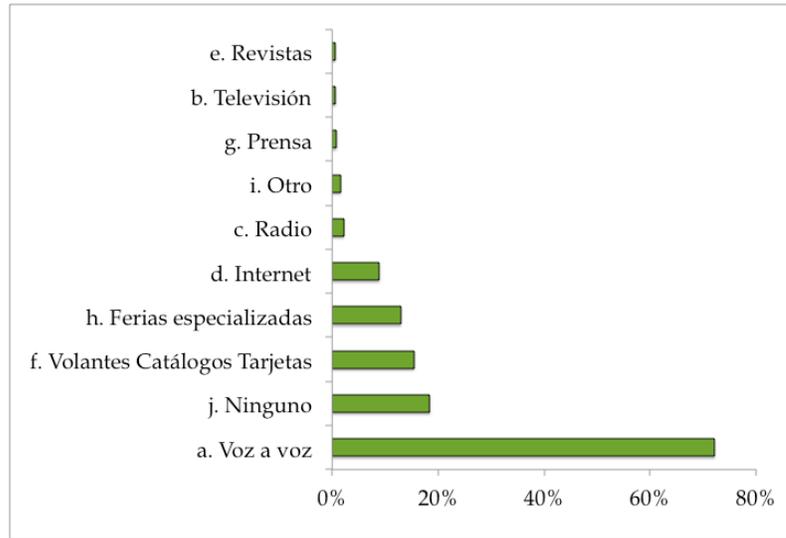


Gráfico 15. Estrategias publicitarias.

Las estrategias más comunes utilizadas para dar a conocer sus productos son el voz a voz y la entrega de volantes o tarjetas con datos de contacto. Los medios masivos de comunicación evidentemente no representan una opción adecuada para realizar la promoción y divulgación de las características comerciales de los productos artesanales debido a su carácter de hecho a mano y consecuente bajo volumen de producción.

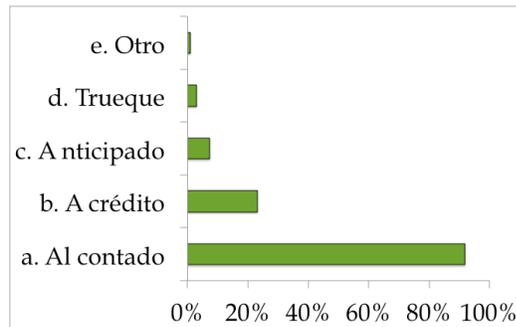


Gráfico 16. Modalidades de pago utilizadas.

Al igual que con las materias primas, los artesanos comercializan sus productos haciendo uso del pago en efectivo y en segundo lugar a crédito.

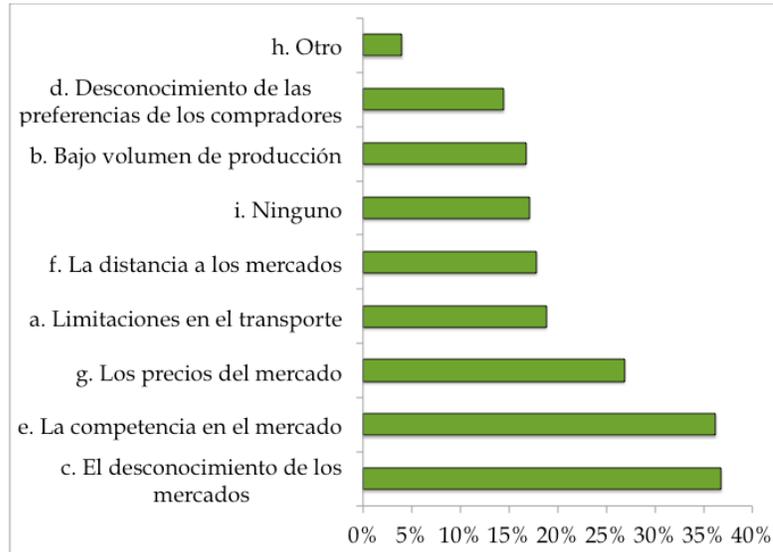


Gráfico 17. Principales problemas para la comercialización.

El mercado artesanal es visto como competitivo en términos de cantidad de artesanos y de bajos precios. Sin embargo esta principal preocupación del sector artesanal se encuentra compartida con el desconocimiento del mercado. Las personas productoras de artesanías realizan su producción con base en las prácticas tradicionales desconociendo si tales prácticas presentan vigencia o si existen nuevas tendencias que puedan afectar el comportamiento comercial del producto artesanal.

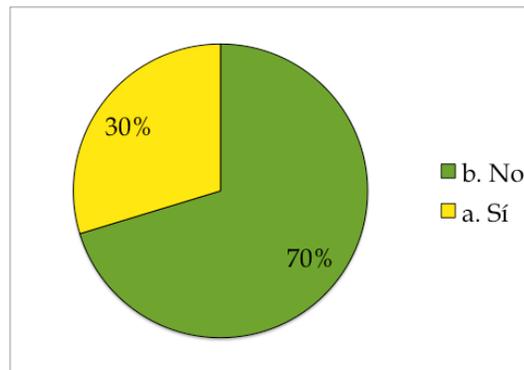


Gráfico 18. Fácil acceso a transporte para llevar mercancía a comercializar.

Otra gran preocupación frente a la comercialización de producto final por parte de los artesanos en el departamento de Boyacá se encuentra en el proceso de transporte de mercancía hacia el destino de venta, bien sea almacén o intermediario.

Aducen que el transporte de sus productos hasta sitios distantes donde se encuentra el punto de venta les implica un alto costo adicional.

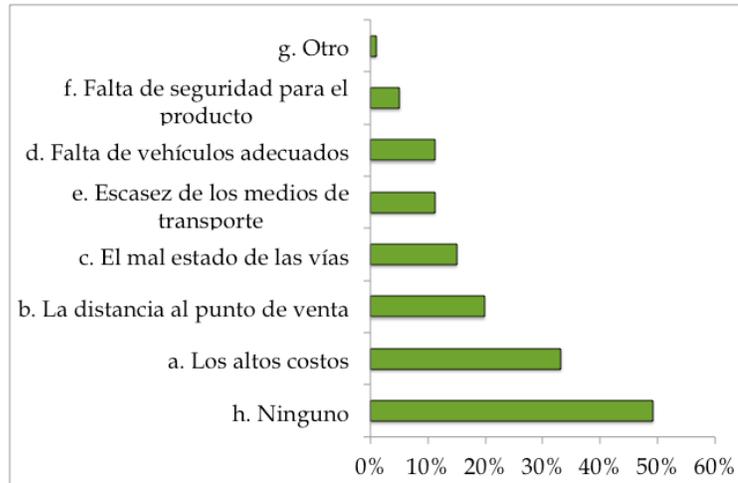


Gráfico 19. Principales problemas para transportar mercancía.

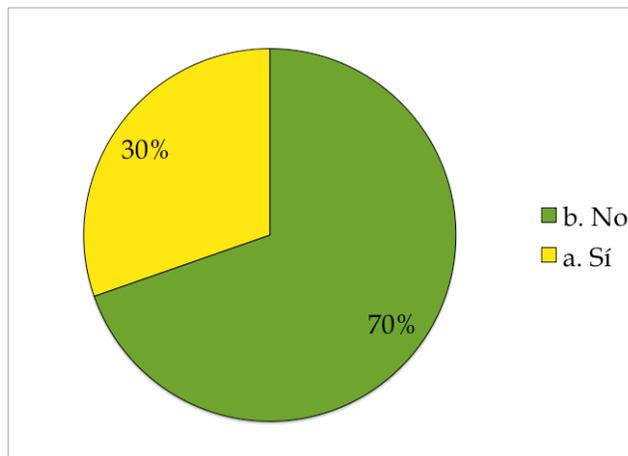


Gráfico 20. Participación en eventos feriales.

Los eventos artesanales que involucren ferias no han resultado de gran atractivo para la comunidad artesanal boyacense. Con apenas 30% de las personas encuestadas manifestando haber participado con anticipación en algún evento de este tipo, es uno de los departamentos con mayor participación en ferias del país.

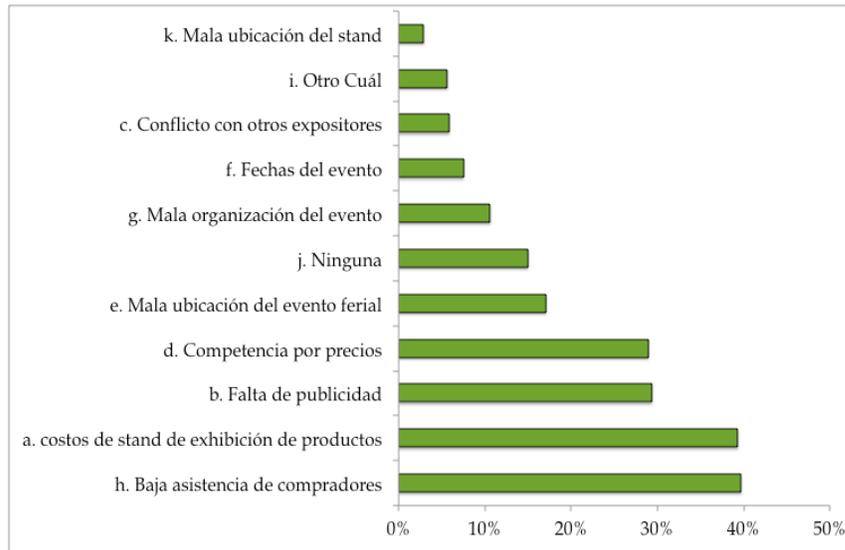


Gráfico 21. Problemas durante los eventos feriales.

Y entre quienes se han animado a participar en eventos feriales resaltan que estos eventos presentan muchas veces inconvenientes típicos como son la baja asistencia de compradores debido a una promoción no adecuada del evento, los altos costos del stand y una competencia perjudicial por bajar el precio de los productos terminados.

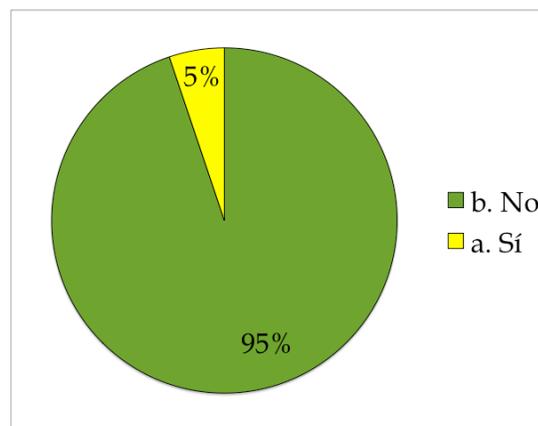


Gráfico 22. Exportaciones.

Las exportaciones tampoco aparecen como un fuerte en la comercialización del artesanado boyacense. Mientras que en Bogotá, la actividad de exportar es alcanzada por aproximadamente un 20% de la comunidad de artesanos de la capital, en Boyacá este porcentaje difícilmente alcanza a ser un 5%. En este escenario existe un aparente potencial comercial a ser explotado: el público extranjero a través de la elaboración de

producto artesanal, así como todo el comercio colateral que esto conlleva como el turismo.

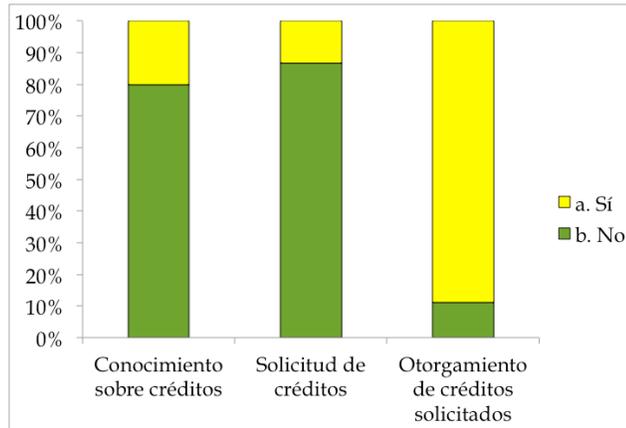


Gráfico 23. Créditos.

El conocimiento sobre la existencia de créditos diseñados especialmente para el sector artesanal va de la mano junto con la solicitud de créditos que vayan enfocados a desarrollar labores artesanales. Mientras un 13% de las personas solicitan créditos para la elaboración de sus productos, a un 88% de las solicitantes se les otorga el crédito.

El uso que suelen dar al crédito que solicitan es para compra de materia prima, aunque también es utilizado para realizar mejoras al taller y en la compra de herramientas o maquinaria.

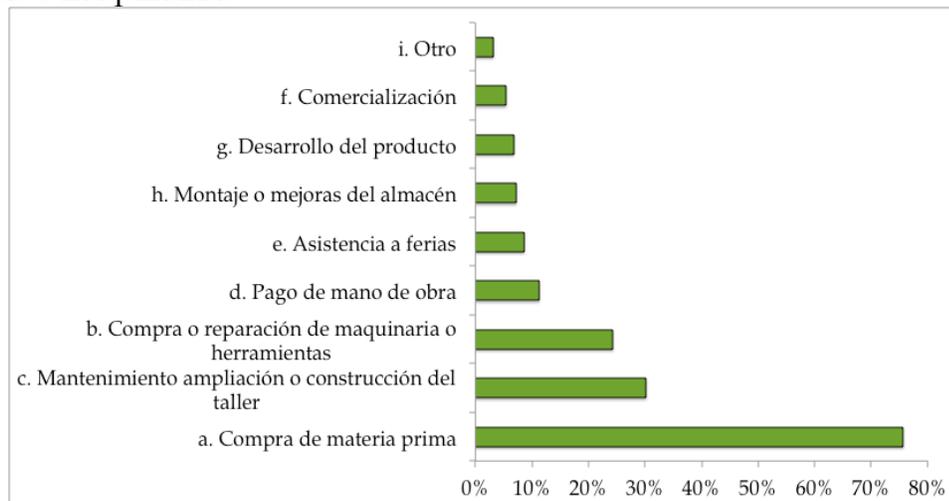


Gráfico 24. Uso de crédito otorgado.

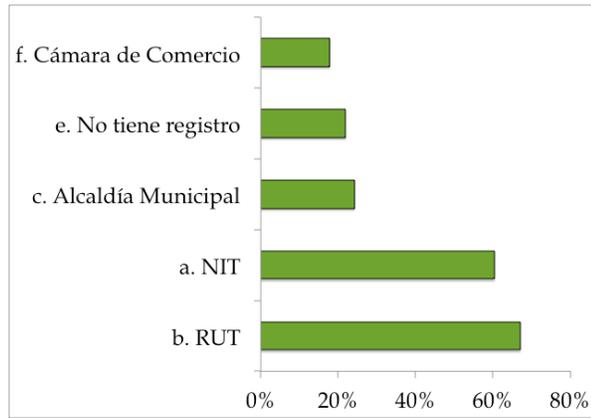


Gráfico 25. Registros de los negocios establecidos legalmente.

Los registros de las iniciativas empresariales de la comunidad artesanal se reducen al registro del NIT y el RUT según sea el caso o la figura jurídica bajo la que opere la unidad productiva a la que pertenezca quien ejerce la labor artesanal.

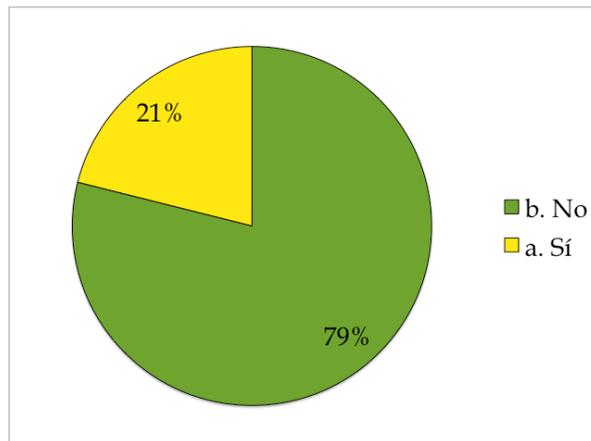


Gráfico 26. Tenencia de local para ventas.

Tan solo un 21% de la muestra manifestó contar con un local para la venta de su producción. El restante 79% tiene que buscar formas alternativas de comercialización, que como ya se mencionó, pueden ser otros artesanos y almacenes de artesanías. Incluso la vivienda entra a representar un lugar importante para esta labor comercial.

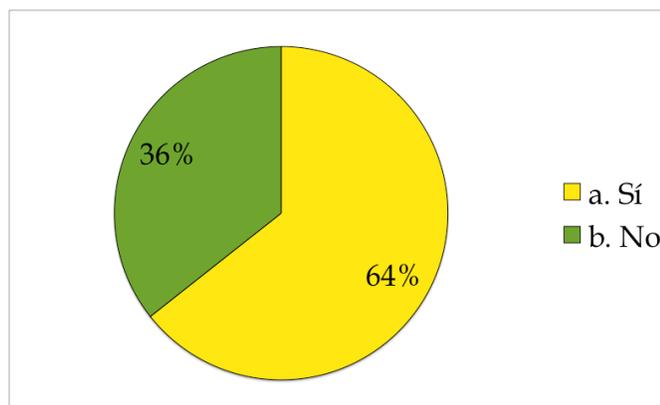


Gráfico 40. Remuneración miembros de la familia.

Cuando quienes trabajan en la labor artesanal son miembros de la familia, esta participación se asume como el apoyo de estos miembros a la dinámica económica familiar, lo que justifica un no pago como tal de la producción artesanal. En ese orden de ideas se presenta en el Gráfico 27, que existe un 36% de artesanos en donde existen familiares o conocidos que no reciben remuneración en dinero por la ejecución de su labor artesanal.

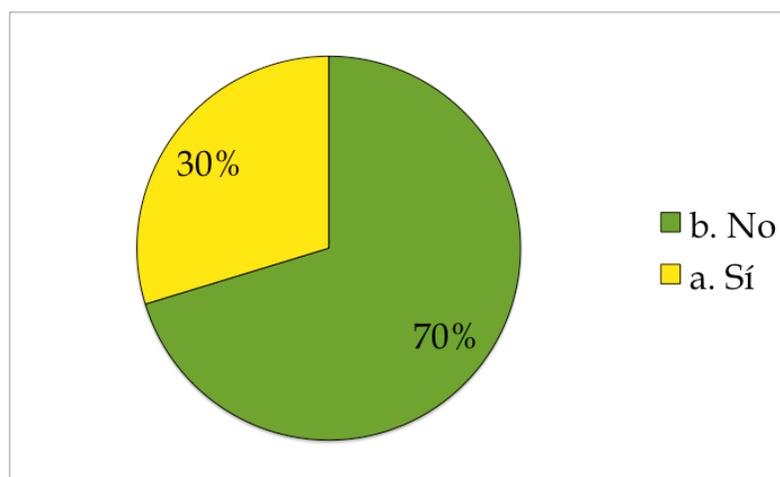


Gráfico 41. Asociatividad artesanal.

La asociatividad artesanal es una alternativa plausible para mejorar la comercialización de la producción. Sin embargo, como se puede apreciar en el gráfico 28, existe un 70% de los encuestados que manifestó no estar afiliado o asociado a ningún ente o grupo que tenga propósitos de organización y guía de la comunidad artesanal boyacense.

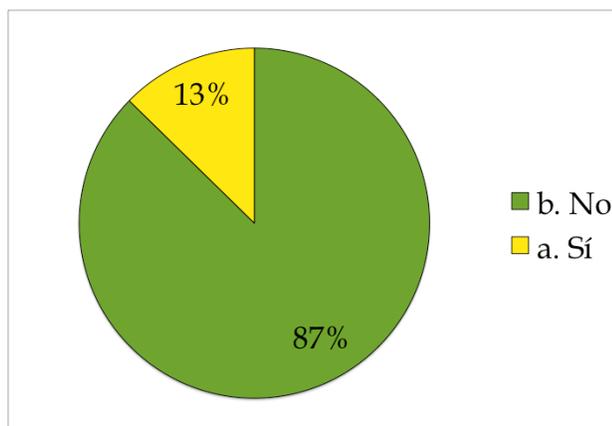


Gráfico 42. Proyectos de apoyo a su actividad artesanal.

Los proyectos enfocados a beneficiar la actividad artesanal han llegado a un 13% de la comunidad artesana, según los resultados de esta encuesta.

Conclusiones

El sector artesanal en el departamento de Boyacá presenta ciertas particularidades sociodemográficas que determinan el comportamiento de otras variables de tipo socioeconómico que permiten identificar a la comunidad artesanal boyacense como con ciertas particularidades.

Entre estas particularidades se encuentra la alta cantidad de población rural que se dedica a esta actividad. Los porcentajes de los niveles educativos reflejan en gran medida este resultado, en donde hay grandes porcentajes de población en donde el máximo nivel educativo es la primaria. Este “distanciamiento”, si se me permite decirlo de la comunidad educativa por parte de la comunidad artesanal o viceversa, trae como consecuencia que las prácticas relacionadas con la cadena de valor de la actividad artesanal tengan muchas oportunidades de mejora en cuanto a optimización de recursos o identificación de malas prácticas.

De manera general, las características que atraviesan el sector y que no son indiferentes a la comunidad artesanal boyacense son el género, es una comunidad con una alta frecuencia de presencia femenina, así como con dificultades para la consecución de materias primas y también en el transporte de sus productos hasta sus lugares de venta.

Los contactos establecidos con entidades ya sean públicas o privadas que lleven ayuda al sector son mínimos. Por este flanco existe una eventual oportunidad de

establecer un contacto más cercano con el sector y poder fortalecer relaciones y generar una comunidad con lazos sociales más fuertes y un sector más colaborativo.

BIBLIOGRAFÍA

DANE. *Censo Nacional Agropecuario 2014*. <https://sitios.dane.gov.co/cna-dashboard/#/15> (Consultado el 2 de mayo de 2018).

Solano, Pablo. *Artesanía Boyacense*. Bogotá: Artesanías De Colombia, 1974.

Superintendencia de Industria y Comercio. *Cestería en Rollo de Guacamayas*. <http://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Denominacion%20de%20Origen/Artesanales/Cester%C3%ADa%20en%20Rollo%20de%20Guacamayas/guacamayas.pdf> (Consultado el 20 de febrero de 2018).