



**DIAGNOSTICO DE LAS ARTESANIAS
EN EL MUNICIPIO DE PITALITO (HUILA)**

Empresa: ARTESANIAS DE COLOMBIA S. A.

Asesor Gumercindo Leoncio Rojas Escobar

Bogotá, D.E.

Marzo de 1984

DIAGNOSTICO DE LAS ARTESANIAS EN EL MUNICIPIO DE PITALITO (HUILA)

INTRODUCCION

METODOLOGIA

1. Características de las Artesanías en la Zona
2. Análisis de la Producción
 - 2.1. Composición de la Unidad de Producción
 - 2.1.1. Personal Empleado
 - 2.1.2. Empleo Indirecto
 - 2.1.3. Sistema de Remuneraciones
 - 2.1.4. Empleo Generado
 - 2.2. Materia Prima
 - 2.3. Características de la Producción
3. Identificación del Producto
 - 3.1. Calidad y Diseño
 - 3.2. Destino u orientación
 - 3.3. Precio
 - 3.3.1. Costos de Producción
 - 3.3.2. Precio de Venta
4. Formas de Comercialización
 - 4.1. Canales de Distribución
 - 4.2. Factores limitativos de la Comercialización
 - 4.3. Costos y Márgenes de Distribución
5. Estudio del Mercado
 - 5.1. Area del Mercado
 - 5.1.1. Población

- 5.1.2. Ingresos
- 5.2. Comportamiento de la Demanda
- 5.3. Comportamiento de la Oferta
- 5.3.1. Cuantificación de la Producción

6. Líneas de Crédito

7. Aspectos de Organización

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

Anexo

Cuadros (Cuantificación de la Producción)
Relación de artesanos entrevistados
Resumen de la Encuesta

I N T R O D U C C I O N

El presente trabajo de investigación se elabora con la intención de apoyar en la reactivación de algunos programas de fomento y desarrollo, en la Empresa Artesanías de Colombia S. A.; el mismo que pretende mostrar las necesidades, formas y características de la producción artesanal actuales, en el municipio de Pitalito (Huila). Que la Empresa a través de sus Divisiones respectivas, pueda estudiar, analizar, orientar y asesorar la producción de acuerdo a las necesidades que manifiesten, así como también la atención al comportamiento del artesano, como componente de la Unidad de Producción.

Pitalito es un municipio ubicado al sur del Departamento del Huila, forma parte de una estructura urbana regional, cuyo principal eje vial se extiende desde Neiva y pasa por ella rumbo a San Agustín, se caracteriza hoy por ser lugar de paso del tráfico regional. El comercio relacionado con la actividad agropecuaria tiene buen desarrollo, el sector de los servicios es destacado y sirve una vasta área de influencia; el turismo ha creado una infraestructura aún escasa para recibir los viajeros que pasan por Pitalito con destino al Parque Arqueológico de San Agustín y Tierradentro. La actividad agropecuaria es esencial para la vida económica de la micro-región, donde se ubica este municipio, siendo un centro ganadero de importancia.

Las artesanías en los últimos años han evolucionado significativamente, incidiendo en la diversificación de líneas de producción e implementación de nuevos oficios artesanales; notándose un incremento en la utilización de mano de obra, niveles y volúmen de producción, perfeccionamiento en la calidad de algunos productos. Dentro de esta diversificación de líneas de producción, tiene comportamiento incidental el trabajo de la cerámica, cuya actividad hasta hace algunos años, giraba en torno a 4 ó 5 talleres pertenecientes a una familia, notándose en la

actualidad la generación de nuevas unidades productivas, con características similares, que en el mayor de los casos llegan a imitar las técnicas y formas de producción, el mismo que puede ser tomado en cuenta dentro del marco correspondiente al fomento de las artesanías, toda vez que se nota aumento en la cantidad de artesanos dedicados o dedicándose a este oficio. Cabe hacer mención en este aspecto la aceptación que tiene en el mercado éstos productos, notándose la existencia de una gran facilidad en la creación de su propia demanda.

Este municipio, como eje dentro de las actividades socioeconómicas de la región, tiene influencia de veredas y municipios de bastante importancia en el trabajo de las artesanías en sus diferentes oficios, que inciden significativamente en cuanto a la generación de nuevas Unidades de Producción (problema de las migraciones) y el comportamiento del comercio de los productos artesanales.

El presente trabajo se desarrolla atendiendo las limitaciones existentes en el tiempo y la distancia, notándose la despreocupación y la poca colaboración por parte de los artesanos en el suministro de datos consistentes, que nos acerque más a la elaboración de un trabajo confiable. Existiendo desconfianza en el apoyo a esta clase de trabajos, aduciendo que en muchas oportunidades fueron engañados o no concretados estudios similares; a esto se suma las pretensiones en la aplicación de nuevos impuestos o aumentar los existentes, que afectan cada vez más su deteriorada economía.

M E T O D O L O G I A

Como parte preparatoria al desarrollo de nuestro estudio, se especificó las etapas de trabajo, que tuvieron las siguientes características:

ETAPA No. 1

Delimitación de la zona en estudio, teniendo como punto principal el municipio de Pitalito, abarcando un área de influencia que tenga relaciones directas en las actividades artesanales.

ETAPA No. 2

Comprende el trabajo de campo, concerniente a la obtención de datos primarios a través de la realización de una encuesta a los artesanos, cuya cantidad es una muestra tomada al azar, en cada uno de los lugares elegidos.

ETAPA No. 3

Comprende la revisión, codificación y tabulación de los datos recolectados, para que al final pueda hacerse el respectivo análisis que ayude a la elaboración del trabajo final.

Para éste caso particular se eligió ocho de los doce lugares importantes considerados en la actividad artesanal, que representan el 67% del total elegido, que nos proporcionan datos suficientes para tener una visión global de la situación actual de la región, acorde con los objetivos que se persiguen.

Para un mejor entendimiento de la forma como se desarrolló la segunda etapa del trabajo, tenemos el cuadro No. 1.

CUADRO No. 1

LUGARES Y CANTIDAD DE LA ENCUESTA

LUGAR	Encuestador	Encuestador	Encuestador	Totales	%
	No. 1	No. 2	No. 3		
Pitalito	33	19	1	53	62
Timaná	--	--	2	2	2
La Jagua	--	--	5	5	6
San Agustín	9	--	1	10	12
Obando	--	--	5	5	6
El Estrecho	--	--	2	2	2
Acevedo	5	--	--	5	6
Guayabal (Suaza)	--	--	4	4	4
TOTALES	47	19	20	86	100

Como se podrá observar en el cuadro anterior, la mayor cantidad de encuestas realizadas fué en el municipio de Pitalito, cuya zona urbana está conformada por 13 barrios que son: El Centro, Sucre, Calamo, Solarte, Los Guadales, San Antonio, Los Andes, Aguablanca, La Valvanera, Trinidad, León XIII, Libertador, El Jardín; seguido en importancia por el municipio de San Agustín. Para la elección de los demás lugares, se tomó en cuenta aspectos como: importancia en la actividad artesanal, cantidad de artesanos, distancia, entre otros.

Cada uno de estos lugares tiene características particulares de comportamiento, lo cual los diferencia; más aún si se tiene en cuenta que en algunos lugares, se concentra la actividad artesanal en las veredas. Se trabajó con la modalidad del muestreo, facilitándonos una cobertura significativa al conocimiento de la zona en estudio.

La región muestra interesantes aspectos de análisis, por la presencia de diversos oficios artesanales, en la que puede notarse diferencias en cuanto a importancia, cantidad de artesanos dedicados, mano de obra empleada, aceptación de los productos en el mercado.

1. CARACTERISTICAS DELAS ARTESANIAS EN LA ZONA

En los últimos años, la actividad artesanal en esta zona ha evolucionado significativamente, acentuándose en la diversificación de líneas de producción, perfeccionamiento en la calidad de los productos (cerámica costumbrista), implementación de nuevas unidades de producción. Hace 40 años el trabajo característico era los sombreros de paja toquilla, luego vino el auge del fique y actualmente es la cerámica; para este enfoque, se tuvo en cuenta la especialización en cada oficio.

En el cuadro No. 2, podemos observar los oficios que se trabajan en cada uno de los lugares elegidos:

CUADRO No. 2

L U G A R	O F I C I O S
Pitalito	Cerámica, cuero, madera, guadua, mimbre, encaje de bolillo, bambú.
Timaná	Cestería, cuero.
La Jagua	Fique
San Agustín	Cuero, talla en piedra, fique, cerámica.
Obando	Fique
El Estrecho	Fique
Acevedo	Cerámica, sombreros en iraca, cestería.
Guayabal (Suaza)	Sombreros en iraca.

En estos lugares, se observa un incremento en el nivel de producción y generación de mano de obra empleada, presentándose en algunos lugares aspectos de trabajo asociativo, como es el caso de Guayabal (Suaza) que las artesanas se ayudan y ofrecen colaboración mutua, en el proceso de producción o en el aspecto de comercialización. Los oficios como en el caso del fique y sombreros en iraca, que conjuntamente a los oficios de cestería, talla en piedra, son características de la zona rural, en un 98% se dedican las mujeres, que complementando con sus labores del hogar, trabajan obteniendo así, ingresos complementarios que les ayude a subsistir. No es considerada una actividad prioritaria o rentable, debido a la inexistencia de un sistema de mercadeo que apoye en sus actividades a los artesanos.

En el resto de los oficios, la mayor cantidad de personas dedicadas al trabajo son los hombres, que en un 80% lo hacen con exclusividad, dedicando jornales de trabajo de hasta 12 horas diarias; el 20% restante trabajan en forma complementaria.

En el caso de Pitalito, la cantidad de artesanos que se dedican a esta actividad es considerada en aproximadamente 100 en los diferentes oficios, de los cuales solamente el 50% lo hacen con regularidad y el 50% restante lo hacen periódicamente, complementando su dedicación con oficios como la agricultura, ganadería o el comercio. El oficio que absorbe mayor cantidad de mano de obra es la cerámica y que en calidad y cantidad de talleres instalados es significativo; existen aproximadamente 60 talleres o unidades de producción.

Este municipio es conocido a nivel nacional e internacional, por el trabajo de la cerámica costumbrista (ranchos, chivas, miniaturas) a la cual, generalmente, se dedican las mujeres, que hasta hace algunos años ésta forma de producción giraba en

torno a las actividades de una sola familia, quienes fueron creadores e impulsores de este estilo de trabajo, convirtiéndose en productores exclusivos. Pero como no puede mantenerse en esas condiciones por mucho tiempo, en la actualidad se presenta un fenómeno que podría ser considerado para el fomento artesanal, y es que algunos de los empleados que trabajaban en estos talleres se han independizado, logrando organizar un taller y conociendo las técnicas de producción, han iniciado la elaboración de productos similares en cuanto a diseño, cuidándose de no lograr un terminado auténtico a los producidos por la familia antes mencionada, mostrando imitación en el diseño, la calidad muestra relativa aceptación en el mercado, quizás sea por el inicio de sus actividades como artesanos independientes.

En cuanto a los demás oficios, como son: cerámica, cuero, mimbre, bambú, guadua, encaje de bolillos; que son característicos de la zona urbana, la cantidad de personas dedicadas es menor y en algunos casos como el mimbre y bambú se minimiza, debido a su implementación reciente, prometiendo un desarrollo a corto plazo, máxime si se tiene en cuenta el índice de desempleo existente en la zona.

En la cerámica, generalmente las mujeres se dedican a la elaboración de productos decorativos y los hombres lo hacen a los productos utilitarios, el mismo que tiene mayor cantidad de objetos y formas de trabajo. Como esta línea de producción se ubica en el casco urbano, los artesanos en una mayor cantidad trabajan a tiempo completo, en algunos casos interrumpen esporádicamente sus actividades por la necesidad de traslado a alguna feria, regional o nacional, mostrando poca incidencia a la participación en esta clase de eventos.

Por la influencia que tiene el turismo en esta zona, el comer-

cio muestra dinamismo, así mismo en la consecución de algunos diseños, como es el caso de la cerámica en San Agustín, que elaboran réplicas agustinianas, que participan con cierta ventaja frente a los tallados en piedra, por los precios que ostentan.

2 ANALISIS DE LA PRODUCCION.

2.1. Composición de la Unidad de Producción.

2.1.1. Personal Empleado. El aspecto laboral ha experimentado cambios sustanciales, originándose un mayor porcentaje en la utilización de mano de obra tanto femenina como masculina; en el primero, las participantes son relativamente jóvenes con edad promedio de veinte años, como es el caso de la cerámica decorativa y adulta en el caso del trabajo del fi que, con edad promedio de cuarenta años; en cuanto a los hombres la edad promedio es de treinta y cinco años. Esto obedece quizás a la implementación de nuevas líneas de producción, las mismas que podrán captar mayor cantidad de mano de obra joven en un corto plazo. En las veredas y lugares fuera de Pitalito, generalmente trabajan ayudados por los familiares, no tándose este comportamiento en los oficios como el fique, som breros en iraca, en los que se tiene más difundido esta forma de trabajo.

En los otros oficios donde se tiene un taller establecido, se nota un mayor porcentaje de utilización de mano de obra parti cular, esto es más notorio en Pitalito y en la cerámica que es la principal actividad generadora de empleo. Debemos hacer notar que oficios que ultimamente se están implementando, como el mimbre, bambú, se muestran como potenciales generadores de empleo, los mismos que tienen un promedio de cuatro obreros en los pocos talleres existentes.

La participación del obrero en el sistema de trabajo es regular, de alguna forma existen pautas que obligan a ambas partes (obrero-patrono) cumplir con sus obligaciones; aunque puede notarse la no estabilidad por parte del obrero, tendiendo a cambiar periódicamente de lugar de trabajo, obligado circunstancialmente por la consecución de un mayor ingreso, sin importarle la especialización en un determinado oficio.

2.1.2. Empleo Indirecto. Las actividades artesanales en esta zona, no son consideradas principal fuente generadora de empleo directo, obedece ésto quizás a las características de producción y más específicamente a los productos elaborados, que generalmente es necesaria la presencia de una sola persona desde el inicio, hasta el final de la elaboración; salvo excepciones como en el caso del fique, en la que algunas artesanas se dedican solamente a trabajar "en tela" (porque en muchas oportunidades no tienen la maquinaria necesaria) y luego son otras artesanas quienes se encargan de dar la forma y el terminado del producto; de igual manera, en el oficio sombreros en iraca, requieren de artesanos especializados para darle la "orma" al producto, una vez terminado; proceso que generalmente es realizado por los hombres, ya que es necesario la aplicación de la fuerza, para conseguir el trabajo deseado.

En la mayoría de los oficios este aspecto se minimiza, ya que todo el proceso de producción es realizado en un solo lugar o sea la unidad de producción, por lo que no se tiene la necesidad de recurrir a otros lugares o artesanos para conseguir el terminado de los productos.

2.1.3. Sistema de Remuneraciones. En esta actividad, encontramos este aspecto en las zonas urbanas, como es el caso del municipio de Pitalito, donde existe personal ocupado en los diferentes oficios, presentando el caso de la conforma

ción de talleres, los mismos que tienen un promedio de tres empleados a los que se les paga de acuerdo a la producción o sea el sistema al destajo, lo que es acumulado por semanas y en algunos casos por quincenas. Casi no es utilizado el sistema de sueldos en esta clase de trabajo, debido a que no existe un compromiso legal entre el empleado y el dueño del taller, lo cual dificulta en algunos casos la constancia en el trabajo por parte del empleado, originándose frecuente rotación de personal. En los municipios y veredas, el fenómeno se presenta en forma diferente ya que en un 90%, el personal utilizado es familiar del dueño del taller, al que en la mayoría de los casos no se les asigna sueldo ni salario, solamente le otorgan alimentación, ésto es frecuente en el trabajo del fique y el sombrero en iraca; esporádicamente se le dá alguna cantidad de dinero, de acuerdo a las últimas ventas realizadas o las utilidades obtenidas. Los obreros que obtienen mayores ingresos, son los ocupados en la cerámica, comparando con el resto de los oficios, que de alguna forma son quienes acumulan mayor cantidad de productos, en jornadas de 8 ó 10 horas de trabajo al día.

Los salarios que se pagan son bajos en relación al costo de la vida, existente en la región, si tenemos en cuenta que estos empleados tienen que mantener a una familia compuesta por 4 ó 5 miembros; a modo de ejemplo tenemos que en San Agustín el jornal es de cien pesos (\$100.00) más las tres comidas.

2.1.4. Empleo Generado. Como ya se hizo notar en el punto 1., la actividad artesanal en esta zona, ha evolucionado significativamente originando ésto, una utilización de mano de obra considerable, al haberse multiplicado el número de talleres y diversificado las líneas de producción y por ende la creación de nuevas oportunidades de trabajo, por la facilidad que ofrecen éstos, en su generación.

En el caso de San Agustín, en los últimos años se ha implementado el trabajo del cuero en su especialidad de la manufactura, estableciéndose talleres con un promedio de cuatro empleados, lo que facilita al dueño la dedicación en mayor tiempo a la comercialización de los productos, en la región y en diferentes ciudades donde se realizan ferias o eventos de esta índole.

En las veredas, específicamente en los oficios del fique y sombreros en iraca, este aspecto no es notorio debido a que, siendo oficios que se desarrollan dentro de la unidad familiar, los componentes de la familia se dedican al trabajo de las artesanías, pero no en forma exclusiva. Los hijos de los artesanos, tratan de emigrar a las principales ciudades de la región, algunas veces para trasladar el taller y otras para emplearse en otros oficios, dejando así la práctica de las artesanías, ya que aún es considerado como de poco prestigio, relacionando quizás con su origen campesino; por lo que actualmente la mano de obra está compuesta por personas que tienen mucho tiempo en la labor y edad avanzada. En el municipio de Pitalito, en el oficio de la cerámica aumentó en un 300%, la implementación de nuevas unidades de producción y por ende la generación de empleo al diversificarse las líneas de producción y ultimamente la implementación de nuevos oficios, por lo que se tiene mayor cantidad de personal ocupado.

2.2 Materia Prima. Los elementos que son utilizados para la elaboración de los productos en los diferentes oficios tanto en la zona urbana y rural, obligadamente son comprados por los artesanos ya que no tienen formas de conseguirlos gratuitamente. En algunos casos consiguen en el mismo lugar, otros en Pitalito y ocasionalmente tienen que ser llevados directamente de Bogotá, como es el caso de elementos químicos (cromosal, cal, ácido sulfúrico, ácido sulfonado,

etc.) que son utilizados en el proceso de la curtiembre. Existen veredas donde a algunas artesanas se les suministra cierta cantidad de materia prima, con la finalidad de facilitarle el proceso de trabajo y solamente le pagan la mano de obra, ésto es más notorio en el oficio del fique. Se les presenta dificultad en algunas oportunidades la obtención de éstos, razón por la cual, en más de una ocasión se ven precisados a buscar sustitutos, incurriendo en la aplicación de materia prima de mala calidad, que repercute en el terminado del producto final.

En las veredas y algunos municipios como San Agustín, Obando, donde se trabaja el fique y Suaza donde se trabaja el sombrero en iraca, la materia prima es conseguida en el mismo lugar, en algunas oportunidades las mismas artesanas lo consiguen desde su etapa primaria y en una mayor cantidad, lo compran a personas que se dedican a preparar este elemento, como ejemplo en el municipio de Timaná, el bejuco lo venden por cargas, en algunos casos llegan a costar diez mil pesos (\$10.000.00) el mismo que alcanza para trabajar unos seis meses aproximadamente, considerando que el trabajo no es contínuo. Este vegetal cada vez se dificulta su consecución, debido a que personas de otros lugares (inclusive fuera de la región) llegan a recolectar y llevárselos, para que puedan trabajar. Ocasionalmente es adquirida en los mercados locales que se realizan cada semana.

2.3. Características de la Producción. Por las características de producción que ostentan, acondicionan generalmente un lugar en su vivienda para la implementación de su taller, que en la mayoría de los casos cumplen otras funciones, como gallineros, tenderos de ropa; con bastante frecuencia se vé en los oficios del fique y cestería y en general es característico de las veredas. Existiendo algunas excepciones con oficios, como el cuero (curtiembre) donde prima la utilización de la mano del artesano, es de necesidad disponer de un lugar ade

cuado, fuera de la vivienda. En Pitalito y Acevedo donde se trabaja la cerámica, se cuenta con talleres debidamente establecidos, cuya dirección está a cargo del esposo, quien se dedica con mayor tiempo a esta labor; los talleres presentan falta de organización y por ende una deficiente especialización, debido a que un 70% de los empleados tienen poca experiencia, lo cual mantiene al dueño del taller con la preocupación de estar pendiente a todo el proceso de producción o ir asignándole cada labor de complemento, durante la jornada de trabajo; existiendo aprovechamiento inadecuado de la capacidad instalada y el espacio disponible.

Todas las unidades de producción pertenecen a personas naturales, no existen talleres pertenecientes a alguna sociedad que agrupe a los artesanos; en éstos, el proceso de producción es centralizado, lo que significa, que no es necesario el traslado del producto fuera del taller. Aún en estos lugares de trabajo se utilizan medios de producción rudimentarios y de escasa funcionalidad que ayude al artesano a atender las necesidades actuales de producción, en algunos casos debido a la falta de recursos para adquirir maquinaria e implementos nuevos.

En las veredas y otros municipios, este aspecto se presenta de manera diferente, por las características de producción, como es el caso del fique, la iraca y cestería, que no les es necesario la implementación de un taller, solamente la necesidad de disponer de un espacio dentro de la vivienda y como los medios de producción son y pueden ser fácilmente trasladados, se le facilita aún más. Estos son clasificados en nuestro estudio como unidades familiares, que presentan simplicidad en su organización e implementación, primando la utilización de la mano de la artesana que, con la ayuda de simples medios de producción consiguen el artículo deseado.

Caso especial se presenta en el trabajo de la talla en piedra (San Agustín), que a diferencia de otros oficios que tienen un lugar específico de trabajo, lo hacen en los lugares donde encuentran la piedra adecuada para la talla, por lo cual se le limita el tiempo de dedicación a su labor, facilitándosele el traslado del trabajo terminado, por la disminución en el peso.

3. IDENTIFICACION DEL PRODUCTO.

3.1. Calidad y Diseño. Aspectos fundamentales en la presentación del producto final, que a semejanza de otros importantes centros de producción, responden a necesidades inmediatas exigidas por el mercado. En los últimos años, los artesanos con la intención de conseguir mayor aceptación de sus productos, adoptan formas de trabajo que al parecer se salen de los criterios conceptuales de las artesanías. Tal es el caso de la cerámica en Pitalito y San Agustín, que en los últimos años han optado por la utilización de elementos como el neme y gasolina, que luego de "untarlos" a algunos productos (cerámica utilitaria) obtienen un color oscuro, que muy pocos han logrado efecto favorable; también se dá en algunos productos decorativos (réplicas agustinianas) los que llegan a tener una pésima calidad, llegando en algunas oportunidades a deformar el valor intrínseco del tallado en piedra. Esto último ha tenido relativa aceptación, principalmente por el turista, luego de haber hecho comparaciones en el precio (que a la postre es lo que interesa). Cabe hacer mención que esta modalidad de trabajo adoptan, por hacer frente al factor económico en los costos de producción, ya que la pintura química aumenta de precio constantemente.

Los otros oficios que se trabajan en las veredas, también presentan estas dificultades anotadas, por lo que cada vez se vá

observando la deficiencia en este aspecto, sobre todo en el fique, que muchas artesanas se están dedicando a trabajar productos "en ordinario" (que denominan ellas) por la facilidad que les representa la adquisición de la materia prima y la facilidad que les brinda el proceso de producción, ya que para el trabajo "en fino" la materia prima es más costosa y el proceso de elaboración más dispendioso; razón por la cual, atendiendo a sus necesidades, se inclinan a la elaboración de artículos que les representan menos esfuerzos.

En el caso de la talla en piedra, las personas que se dedican a esta labor, solamente lo hacen imitando, lo cual origina que en algunas oportunidades tallan o elaboran productos que no tienen relación con la cultura agustiniana.

Como puede notarse, es de necesidad inmediata brindar asistencia técnica en estos aspectos, para facilitarle al artesano conseguir mejores diseños y mejoras en la calidad.

3.2. Destino u orientación. Como es de conocimiento, el producto más representativo de la región es de orientación decorativa, trabajado en cerámica (costumbrista) el mismo que fue fomentado e impulsado por una familia, tomando gran importancia; quedando un tanto relegado (circunstancialmente) el de orientación utilitaria, que en mayor cantidad los artesanos se dedican a su labor, consiguiendo un nivel de producción y diversificación considerable en los productos. En el caso del municipio de Acevedo, a diferencia de la producción de Pitaito, se tiene artículos de buena calidad (siendo todos de orientación utilitaria) y no se utiliza ningún componente químico para la terminación, resaltando la práctica del brillado, el mismo que incide significativamente en la calidad. Los otros oficios tienen similar comportamiento, elaborándose artículos de ambas características, notándose en algunos de ellos el tra

bajo en mayor cantidad, por razones de comportamiento del mercado, como ocurre con el cuero o el fique. En los oficios del mimbre, guadua y sombreros en iraca, la mayor cantidad de artículos que se elaboran tienen orientación utilitaria, lo cual se está desarrollando rápidamente, por las facilidades que brinda la zona, para el proceso de producción y la aceptación de los productos a nivel local, regional e inclusive en ciudades importantes a nivel nacional.

3.3. Precio.

3.3.1. Costos de Producción. La zona en estudio presenta características particulares de comportamiento, dejando entrever la diferencia entre los oficios, en cuanto a costos de producción, de lo que puede desprenderse el siguiente enfoque; mientras para unos es necesario una considerable inversión, como es el caso del trabajo de la cerámica o el cuero, que la mayor cantidad se orienta hacia sus costos fijos, representados en los medios de producción, instalados en el taller, sumándose a esto la necesidad imperiosa de disponer de materia prima, en cantidades considerables y la atención del salario que se paga por la mano de obra utilizada, el mismo que es mayor, si comparamos con los demás oficios. Para otros como en el caso del fique, la iraca y cestería, es diferente, ya que su mayor demanda de gastos, están en los costos variables, específicamente en lo que concierne a la materia prima, ya que, como se mencionó en el punto 2.1., no le es necesario la instalación de un taller debidamente implementado, tampoco le es necesario el pago continuo de mano de obra.

Por lo que puede observarse estas características son acentuadas, originando así la diferenciación existente, entre el artesano de la zona urbana y el de las zonas rurales.

3.3.2. Precio de venta. Pitalito es un municipio que sirve de nexo (como ya se mencionó) en la actividad comercial de la región, por lo que los productos artesanales no pueden estar exentos de este comportamiento, que fácilmente son confundidos en el comercio con los productos de fabricación industrial.

En las zonas urbanas, el comportamiento del artesano en la designación del precio de venta de sus productos, es diferente al de las veredas; en el caso primero, es él quien determina la cantidad y busca aumentar en algunas oportunidades, de acuerdo a la participación del comprador, que generalmente es el turista. En el caso segundo, el fenómeno es diferente, originándose la participación de los intermediarios, quienes son los que (de acuerdo a sus intereses personales) determinan el precio del producto, en muchas ocasiones, por debajo del costo de producción; lo cual no es puesto en evidencia por la artesana, ya que (en el mayor de los casos) el producto fue hecho en horas de "ocio" y al recibir una cantidad de dinero, les representa un ingreso significativo, que a la postre para ellos es lo que cuenta.

En el municipio de Pitalito, en el casco urbano y en el oficio de la cerámica, existe competencia en los precios de la cerámica costumbrista, trabajada por la familia Vargas, que la calidad es reconocida, los mismos que tienen un precio alto frente a los productos elaborados por los artesanos que se inician en esta línea de producción, quienes venden a mitad del precio; lógicamente con la diferencia en la calidad más no así en el diseño. Aspectos que deben considerarse como forma de fomento en la comercialización y trabajo de esta clase de producción.

4. FORMAS DE COMERCIALIZACION.

4.1. Canales de distribución. Los artesanos en esta zona,

generalmente venden sus productos dentro de la región y en los principales municipios, donde existe afluencia del turismo. En Pitalito y San Agustín, muchos artesanos tienen aparte del taller, un almacén de exhibición y venta, con los que se les facilita en parte el comercio y los que no poseen estos almacenes, lo hacen en los que están ubicados en su municipio y pocos son los artesanos, que se trasladan a otras ciudades, con la intención de conseguir mejores precios de venta.

En las veredas, este aspecto es más complicado, debido a que se les dificulta a los artesanos el traslado de sus productos, por lo que se limitan a esperar la "visita" de los intermediarios, quienes se encargan del acopio de la mercancía y traslado a los grandes almacenes ubicados en el Departamento o en Bogotá; en algunos casos cuando el producto carece de calidad, los tienen que exhibir en los días de mercado realizado en los municipios más cercanos, a través del cual ven la forma de venderlos; cabe hacer mención que los productos que se venden bajo esta modalidad tienen orientación utilitaria.

Algunos artesanos que tienen varios años de experiencia en el trabajo, salen a participar a distintas ferias que son organizadas en ciudades importantes del país, dejando el taller en actividad, por lo que no se descuida la producción.

Mención aparte merece la forma de comercialización de la familia Vargas (cerámica costumbrista) quienes tienen una persona encargada (de la familia) de este aspecto; acopiando la producción del resto de talleres de la familia y comercializa a nivel nacional e internacional, teniendo facilidad de venta, demanda establecida; por la calidad y diseño de los productos, que inclusive llega a superar a la oferta. Actualmente trabajan a pedidos o por encargos, reflejando así la aceptación que tienen estos productos en el mercado.

Existen algunos artesanos que dejan sus productos en consignación, generalmente en los oficios del fique y en el municipio de La Jagua, modalidad que les ayuda en las ventas de sus productos, existiendo alrededor de un 60% en este lugar y unos 6 almacenes, que apoyan esta forma de comercialización; y el 40% vende a la intermediaria en el mismo lugar de trabajo.

Otra modalidad que en parte ayuda al comercio, es a través de las ferias regionales y en varios de estos municipios, se tiene implementado su realización periódica, en la cual participan un porcentaje considerable de artesanos de cada lugar.

4.2. Factores limitativos de la comercialización. Para los artesanos, especialmente ubicados en las veredas o zonas rurales, les es difícil y problemático trasladarse a otros lugares a vender sus productos; no se sienten incentivados a recorrir a la venta por ellos mismos, de lo cual aprovechan los "intermediarios" al comprar la mercancía, aspecto que perjudica a la actividad artesanal y los que trabajan constantemente, ven disminuyendo sus utilidades llegando a decidir el abandono del oficio.

Actualmente en casi todos los oficios el artesano trabaja a pedidos, lo cual orienta la producción y mantiene al artesano continuamente en actividad, lo que limita de alguna forma, analizar y evaluar los márgenes de utilidad existentes y la creación de nuevos diseños y mejoras en la calidad. Existen excepciones en algunos oficios, como el cuero y la cerámica, en su orientación utilitaria, productos que demuestran aceptación en los mercados, pero es necesario que sean comercializados por los mismos artesanos.

En la zona urbana se presenta el caso diferente, como el mayor porcentaje de artesanos dispone de un almacén propio, se dedi-

can a producir y trabajar de acuerdo al volúmen de ventas que tenga éste, lo que en muchas oportunidades no les dá tiempo para trasladar la mercancía a lugares donde pueden colocar sus productos a mejores precios.

Como uno de los factores incidenciales en el desarrollo de las ventas, es la época de mayor turismo (Diciembre, Semana Santa y Julio), en muchos casos los artesanos se preocupan por trabajar y almacenar productos para estas épocas.

4.3. Costos y márgenes de distribución. A algunos artesanos que salen a diferentes ciudades a nivel nacional, a participar en ferias (de los cuales son pocos) se les recarga el gasto, por las tarifas en el transporte y viáticos que debe atender el artesano, a ésto se tiene que aumentar el deterioro que pueda sufrir la mercancía, durante el traslado; también se presentan ocasiones cuando el evento ferial no ha tenido el éxito esperado, y no ha podido vender la totalidad de su mercancía y para que no tenga que afrontar gastos adicionales de regreso, se ven en la obligación de venderlos a cualquier precio y en algunos casos por debajo del costo; aunque frente a estas circunstancias, hay artesanos que mencionan haber obtenido una gran experiencia en el intercambio comercial y lo que es más, haber tenido contacto directo con los compradores, que en muchas oportunidades hacen observaciones en la calidad y diseño de los mismos. Como en un 70% el proceso de distribución es local y en algunos casos el intermediario "visita" los talleres, con fines de acopio, el artesano no incurre en mayores gastos por este concepto. De alguna forma favoreciéndolo (por la dedicación al oficio) y no tener motivos para descuidar su dedicación al trabajo, tratando de elevar el nivel de producción.

5 ESTUDIO DEL MERCADO.

5.1. Area del mercado. Para los oficios como la iraca, cestería, cuero, talla en piedra y cerámica (en parte) el área de comercialización se restringe a la Región, con predominancia en los municipios de Neiva, Garzón, Pitalito y San Agustín; lugares donde los productos tienen aceptación considerable, impulsado en parte por el turismo que en forma positiva se viene desarrollando. Existiendo la regularidad en el traslado de estos productos a ciudades como Cali, Medellín, Bogotá, que también tienen buena aceptación. En los demás oficios como el fique y cerámica (decorativa) amplían su área de mercado a nivel nacional, en el caso del segundo, se produce para la exportación. Es pues una importante zona de producción artesanal, que sus productos tienen facilidad de comercialización en diferentes clases de mercado, lo que demuestra la facilidad en el fomento de las actividades artesanales en la Región.

5.1.1. Población. Como se sabe, esta zona es eminentemente turística, en la que los compradores a nivel regional son principalmente los turistas, lo que demuestra que su comportamiento es estacional. Como consecuencia a ésto, la mayor cantidad de artículos aceptados son los de orientación decorativa (costumbrista) que generalmente es adquirido como un recuerdo por la visita realizada al lugar. Caso diferente se presenta en la demanda de los productos de orientación utilitaria, que demostrando un mayor radio de acción en el mercado, como consecuencia a la mayor cantidad de compradores, se destaca, que es obtenido con más periodicidad y en consecuencia los almacenes y talleres tienen mayor rotación de mercancías de este tipo; sea ésto quizás, debido a la implementación de nuevos oficios, como el mimbre, bambú, que sus productos tienen relación directa con la moda y el uso doméstico.

5.1.2. Ingresos. La incidencia que tiene cada uno de los productos en cada uno de los oficios, está directamente relacionada con el nivel de ingresos que ostenta, para esa oportunidad el consumidor, sea regional o el turista. Comprendiéndose que la diferencia en los precios de los productos es significativa, jugando papel importante en el momento de ejecutar la compra. Sobre ésto podemos hacer notar el fenómeno presentado en la cerámica costumbrista con los productos elaborados por la familia Vargas y los elaborados por el resto de artesanos que se inician en esta línea de producción. Como los productos que identifican a la región son decorativos, se presenta el caso de su disminución progresiva, en cuanto a adquisición se refiere, por lo que se deduce su relación directa al fomento del turismo y que sus expectativas de buena comercialización dependen de los resultados que obtenga ésta.

5.2. Comportamiento de la demanda. El comportamiento de la demanda la hemos identificado como estacional y que está supeditada al fomento del turismo; en consecuencia, ésta tiene mayor actividad, en fiestas regionales u oportunidades que permiten el desplazamiento de personas, experimentando un incremento en la adquisición de los productos. Bajo estas características se comportan todos los oficios, a excepción de la cestería, que se trabaja en Timaná, que la demanda de los productos aumenta en la época de la cosecha del café, por lo que los artesanos se ven en la obligación de acumular productos para esa época, y aprovechar así, el período de venta.

Muchos de los productos poseen demanda establecida, como es el caso de la cerámica costumbrista, en oportunidades tienen dificultad para atender estas exigencias.

En los productos del cuero y el fique, el comportamiento es similar a los anteriores, debido a que los productos tienen la

suficiente aceptación, tanto en la región como en otros lugares. Cabe hacer mención en los productos del cuero, algunos artesanos están elaborando para la exportación, estando en la actualidad en etapas iniciales, lo que demuestra una perspectiva de desarrollo, en este aspecto.

No existen formas que complementen la presencia de los productos en los mercados, razón por la cual, los consumidores no se sienten incentivados a su adquisición, siendo una de las causas fundamentales en la restricción del comercio.

5.3. Comportamiento de la oferta. La producción artesanal en esta zona, se ha incrementado significativamente, como consecuencia a la implementación de nuevos oficios (bambú, mimbre) y diversificación de la producción lo cual es incidente en el volúmen producido total. Como ejemplo se tiene a la cerámica, que en los últimos años se incrementó la cantidad de unidades de producción, en algunos casos diversificando ésta y en otros, imitando la línea de producción de mayor importancia o difusión, hasta esa época. Caso similar se presenta en el oficio del cuero que se trabaja en San Agustín, habiéndose implementado en los últimos años nuevas unidades productivas, aumentando así los niveles de producción, en algunos casos por traslado de artesanos de otras regiones.

Haciendo una diferenciación en los oficios que se trabajan, en la zona urbana se concentra la producción de mejor calidad, sobre todo en la cerámica y en las veredas es en la cantidad, razón por la cual obtiene mayor producción, caracterizando a cada uno, los oficios que les facilita su desarrollo; como ejemplo el fique, que inclusive emplea más mano de obra en la zona rural.

Ciñéndose al comportamiento de la demanda, los artesanos tra-

tan de emplear en un 100% su capacidad instalada, lo que manifiesta una mayor producción; pasada esta época, la producción disminuye, como consecuencia a la utilización de la capacidad instalada que llega a un 60%. A esto puede sumarse el comportamiento del clima en las veredas, en épocas de cultivo y cosecha de algunos productos, la actividad artesanal disminuye, por la dedicación de los artesanos a la agricultura.

5.3.1. Cuantificación de la oferta. Se propende a la determinación del nivel de producción artesanal sectorizada, y el comportamiento por oficios y lugares fuera de Pitalito, dejando entrever la dificultad existente en la consecución de datos confiables, que nos aproxime a las cifras reales de producción. En los cuadros siguientes (ver anexo) se presentan cantidades aproximadas, que pueden ser tomadas en cuenta por su consistencia.

6 LINEAS DE CREDITO.

Como es de conocimiento, la existencia de necesidades de contar con recursos, que ayuden a afrontar las dificultades económicas, que se le presentan al artesano durante el desarrollo de sus actividades; la región, presenta las siguientes características:

En la zona urbana, un 60% necesita del crédito con fines de ampliar el taller, compra de materia prima y en algunos casos renovar maquinaria y equipo que le ayude a conseguir mejores diseños y calidad en los productos; un 40% se muestran escépticos a crear la finalidad y objetivos del desarrollo del programa de crédito, a lo que manifiestan su inconformidad con el diligenciamiento y control del mismo.

En la zona rural las necesidades se acentúan más, un 80% carece de recursos disponibles, necesitando para la adquisición de materia prima (almacenar para épocas de escasez) ya que éste es el principal problema que afrontan, por las constantes alzas en el precio y efectos del clima y un 20% muestran temor al compromiso, aduciendo el comportamiento discontinuo de la actividad artesanal, lo cual no le permite tener seguridad para tomar determinaciones de esta índole.

Se tiene pues, una zona de producción propicia para el fomento del programa de crédito, siendo una forma efectiva de ayuda a los artesanos, que necesitan mucho de esta clase de programas. Los resultados positivos pueden ser fácilmente perceptibles a través de los usuarios actuales del crédito, que aproximadamente son 32; luego de determinar estados comparativos (antes y después de obtenido el crédito) se tiene un balance positivo en favor del artesano, quien obtendrá mejores beneficios al recibir la capacitación que le ayude a manejar en mejores condiciones sus recursos; programa que iniciará sus actividades a partir de este mes, en coordinación directa con el SENA, Regional Neiva.

7. ASPECTOS DE ORGANIZACION.

Hace algunos años la empresa Artesanías de Colombia, dirigió la organización de sociedades gremiales, con objetivos y formas de trabajo establecidos, en la que agrupaba a los artesanos de la región, cada uno en su municipio. Habiendo funcionado y atendido algunas necesidades, por poco tiempo; en la actualidad, se encuentra inactivo manifestando los siguientes inconvenientes:

Interrupción en la asesoría, por parte de la institución rectora.

Participación individualista del artesano en las formas de trabajo.

Disminución en el ritmo de trabajo, debido a las restricciones de los mercados.

Alejamiento progresivo de los componentes de dicha institución.

En la actualidad las funciones de algunos directivos, se han reducido a la organización y participación de mercados artesanales. Los artesanos manifiestan expectativa a este respecto de lo que puede hacer alguna institución especializada, mostrando necesidad de organización y poder hacer frente a los problemas existentes en el sector; antes de la actividad productiva, en la consecución de materia prima e insumos, con mayores ventajas y después de obtener el producto final, solucionar de la mejor manera el problema de la comercialización.

C O N C L U S I O N E S

1. Existe dificultad para contar con datos confiables, mostrándose los artesanos escépticos a esta clase de trabajo; aduciendo la aplicación de nuevos impuestos que inciden negativamente en su limitada economía.
2. En la consecución de la materia prima, se les presenta dificultad debido al constante aumento en el costo y en el caso de las veredas, la extinción progresiva de estos vegetales.
3. La actividad artesanal es regular en las zonas urbanas, siendo complementaria en las zonas rurales, a otros oficios como agricultura, ganadería, comercio.
4. La implementación de nuevos oficios (mimbre, guadua, bambú) en la actividad artesanal, es desde todo punto de vista positivo, si se tiene en cuenta el fomento.
5. En la terminación de sus productos (cerámica utilitaria) están utilizando elementos químicos, que no solamente les dá un mal aspecto, sino también se ha comprobado el daño que causa a la salud.
6. Solamente el 30% de la población artesanal, considera esta actividad como principal fuente de ingresos, la cantidad restante la considera complementaria, ya que sus ingresos derivan del trabajo de la agricultura y ganadería.

7. La comercialización en su mayor porcentaje, depende del comportamiento del turismo regional; existiendo competencia en el mercado (algunos productos industriales), en los precios, por lo que adquieren fácil sustituibilidad.
8. Algunos artesanos prefieren abandonar el oficio artesanal, aduciendo poca rentabilidad y dedicarse al comercio de los productos u otros oficios; acentuándose cada vez más, el fenómeno migratorio a nivel regional.
9. Los artesanos manifiestan el deseo de aprender otros oficios, para dedicarse en épocas de difícil trabajo de las artesanías y a la vez diversificar sus actividades de trabajo.
10. El programa de crédito experimenta aceptación progresiva por parte de los artesanos, arrojando hasta el momento resultados positivos.
11. La capacidad instalada en los talleres, es utilizada solamente en un 60%, por lo que se deduce la forma efectiva que puede responder ante la exigencia eventual de una demanda creciente.
12. El artesano no lleva controles, en ningún aspecto, que le ayude a administrar las actividades en su taller.
13. El 60% de los artesanos, se limitan a trabajar solamente las cantidades solicitadas por sus clientes, ante el temor de la dificultad en la comercialización de sus productos.

14. Existieron en algunos municipios, organizaciones gremiales que agrupaban a los artesanos, que tuvieron actividad mientras contaron con el apoyo de entidades comprometidas con esta clase de programas (Artesanías de Colombia S. A., Sena) y las cuales en la actualidad se encuentran inactivas.

15. La región y especialmente los lugares abarcados en el presente estudio, muestran un potencial promisorio para el desarrollo de las artesanías.

R E C O M E N D A C I O N E S

1. El Centro Artesanal ofrece las condiciones necesarias para la implementación de un Museo o Sala de Exposición permanente; a este respecto se tiene manifestación de apoyo por parte de las autoridades municipales.
2. Como parte del fomento artesanal en el oficio de la cerámica (costumbrista), el Centro Artesanal debe continuar comprando estos productos, sobre todo a los artesanos que se inician independientemente en esta labor.
3. El Centro Artesanal, con el apoyo de algunas instituciones locales, podría programar periódicamente eventos culturales, para preservar la tradición en el trabajo de las artesanías.
4. A través de las compras de los productos en las zonas rurales, se debe incentivar a la continuación en la actividad artesanal atendiendo en parte el fenómeno migratorio, que incide en la disminución de esta actividad,
5. Es de necesidad la implementación de cursos, orientados al mejoramiento de la calidad de los productos, especialmente en la cerámica (utilitaria) la técnica del vidriado y esmalte, solicitado por los artesanos.
6. Habiéndose iniciado un Programa de Capacitación con el SENA - Regional Neiva, se debería mantener una estrecha coordinación, con miras a tener una constante evaluación y búsqueda de mejores resultados en esta actividad.

7. Es necesario impulsar la creación de una Junta de Organización, permanente, de ferias y mercados artesanales, que podría denominarse Corporación Municipal de Feria y estar integrada por representantes de la Organización de Artesanos, el administrador del Centro Artesanal y autoridades municipales.
8. Se debería establecer precios de sustentación para los productos de la región, con el apoyo de las autoridades competentes; que ayude a regular la participación de los intermediarios y buscar mayores beneficios para los artesanos.
9. Es necesario apoyar la comercialización de algunos productos, para buscar se le facilite este aspecto al artesano, toda vez que se han determinado ventajas comparativas con algunos productos en los mercados.
10. Incentivar y orientar a los artesanos en la investigación de nuevos diseños, con fines de conseguir mejores mercados, habiéndose detectado que muchos de ellos se dedican a imitarlos, llegando en algunas oportunidades a deformarlos.
11. Como el Programa de Crédito viene funcionando con resultados positivos, se debería apoyar y establecer mejor coordinación con la oficina central, de esta manera mantener en expectativa al artesano en la atención a sus cuotas de crédito.
12. Habiendo manifestado disponibilidad de apoyo en un trabajo conjunto sobre organización, el DANCLOOP, se debería aprovechar la coyuntura existente para iniciar trabajos encaminados a la determinación de la factibilidad y condiciones de organizar al artesano.