



**MARROQUINERIA DEL CARRIEL ANTIOQUEÑO EN
EL MUNICIPIO DE ENVIGADO**

Tercer avance de investigación

Por: SANDRA TURBAY

Medellín, Diciembre 30 de 1986

INTRODUCCION

En este tercer avance de la investigación relativa a la marroquinería del carriel antioqueño presentamos una identificación de cada uno de los talleres destacando aspectos que podrán ser de utilidad para la puesta en marcha del programa de atención a los artesanos de este sector.

Con miras a la implementación de dicho programa, recopilamos también la información sobre las curtimbres, peleterías y almacenes relacionados con los guarnieleros ya sea porque suministran materias primas o porque comercialicen el carriel.

A manera de síntesis hacemos un diagnóstico de la situación de los guarnieleros e incluimos recomendaciones que pueden ser sometidas a discusión para trazar las estrategias de atención a los artesanos del carriel.

Se anexa a este informe la guía de las entrevistas hechas a los artesanos la cual puede ser de utilidad para otras investigaciones. Esta guía fué el resultado del trabajo conjunto del equipo de Antioquia.

1 IDENTIFICACION DE LOS ARTESANOS

.

1.1 Rubén Santamaría

Dirección: Cl 385 # 47 A-13 Tel:

2765479

Ciudad: Envigado

Producción: Carriel redondo y cuadrado de nutria, ti-grillo y becerro. Sabe hacer carriel fino pero vende más el carriel con sintéticos en su interior. Produce 12 carrieles semanales.

Tipo de Taller: El taller está localizado en el patio de su casa en el perímetro urbano de Envigado. Carece de bodega y almacén. Cuenta con todos los servicios públicos, la casa es propia.

Fuerza de Trabajo: Trabaja solo. Tiene alrededor de 65 años de edad y estudió algunos años de primaria. Vive de lo que le produce la venta del carriel y de la cría de cerdos en el solar de su casa.

Necesidades: Tiene necesidad de reducir los costos de la materia prima para ampliar el margen de ganancia. Tiene interés en ampliar las ventas especialmente al exterior aunque en este momento todo lo que produce se vende en Medellín.

1.2

- Angela Carmona
- Dirección: Cra. 45 D # 59-
- Tel: 413726 (almacén) 545772 (taller)
- Ciudad: Medellín
- Producción: Carriel redondo, cuadrado y sampedreño de nutria, tigrillo, becerro, zorro y perro de monte cosidos a mano y a máquina. Elaboran carriel fino y con sintéticos. Una sección del taller está dedicada a producir tapetes, monturas, cuchubos etc. para caballos. Produce 6 docenas de carrieles semanales.
- Fuerza de Trabajo: La Sra. Angela Carmona tiene alrededor de 40 años, es la dueña del taller, hizo estudios de bachillerato. Se encarga de administrar y ayuda a confeccionar el carriel. En el taller hay 5 personas más dedicadas al carriel y otras 5 encargadas de lo relativo a las bestias. Pocos hicieron la primaria completa. Los aprendices y ayudantes son jóvenes mientras que el Sr. que corta el cuero y los cosedores son adultos con muchos años de experiencia. Está ubicado en 2 habitaciones y el patio de una vieja casa en una zona residencial cerca al centro de Medellín. Allí mismo vive la dueña del taller quien puede así combinar su trabajo en la casa y en el taller. Cuenta con todos los servicios públicos. La casa es alquilada.
- Tipo de Taller:

- Necesidades: Requiere crédito para independizarse del almacén Regi el cual la surte de cueros a condición de recibir toda la producción. Si pudiera conseguir un crédito podría comprar las materias primas y vender el carriel a un precio un poco más alto sin tener que tener de intermediario en las ventas al mencionado almacén. Ha buscado préstamos a través de Actuar.(microempresas) pero sin éxito. Necesita buscar un mercado, una clientela propia.

1.3

- Mario Montoya
 - Dirección: Cra. 30A Nº 27-11
 - Tel: 888208
 - Ciudad: Sabaneta
- Producción: Carriel de ingeniero y carriel redondo y cuadrado de nutria, tigrillo y becerro. Artículos para caballos: monturas, tapetes, etc. Produce 10 docenas de carriel de ingeniero a la semana y 2 docenas de pelo.
- Fuerza de Trabajo: Dn. Mario tiene alrededor de 60 años de edad. Estudió algunos años de primaria. Se encarga de la consecución de las materias primas y de las ventas. Su esposa y sus 3 hijos (todos ellos bachilleres) trabajan en el taller cortando y cosiendo el cuero.

1.4

- Alberto González
- Dirección: Dg. 33 # 34 E Sur- 47
- Tel: 762303 (taller); 766237 (casa)
- Ciudad: Envigado
- Producción: Carriel redondo, cuadrado y carriel para dama de pieles de nutria, tigrillo y be-cerro. Todos sus carrieles son de óptima calidad utilizando solo los mejores cueros. Produce 10 carrieles a la semana.
- Fuerza de Trabajo: Dn. Alberto tiene alrededor de 70 años de edad. Cursó algunos años de primaria. Trabaja con el, maestro de su misma edad y experiencia. Está ubicado en el garaje de una residencia que ha sido habitada como local comercial en la zona central de Envigado. Cuenta con todos los servicios públicos. Es arrendado. El taller está casi para cerrarse por falta de ventas. El carriel fino tiene poco mercado por su costo. Es urgente ampliar el mercado y conseguir cueros a un costo más bajo. Tiene varias docenas de carrieles de la mejor calidad almacenados sin poder venderse y sin materia prima para continuar trabajando.
- Tipo de Taller:
- Necesidades:

- Tipo de Taller:** Está localizado en un garaje a 3 cuadras del parque de Sabaneta. Cuenta con todos los servicios públicos. El local es propio.
- Necesidades:** Reducir los costos de materia prima pues de lo contrario se ven obligados a disminuir la calidad de los productos. Tiene un mercado amplio (especialmente en el viejo Caldas y el Valle) y ventas estables.
- Con créditos estaría en capacidad de ampliar las ventas del carriel de ingeniero (que tiene gran acogida) a muchas otras ciudades.

1.5

- Eugenio Santamaría

- Dirección: Cl 38 A Sur # 46-126

Tel: No tiene. Se puede localizar a través de su hermano
Rubén: 2765479

- Ciudad: Envigado

- Producción: Carriel redondo y cuadrado de nutria, tigrillo y becero, de tipo económico (sintéticos su interior). Produce 15 carrieles a la semana.

- Tipo de Taller: El taller se encuentra en el patio interior de su casa en el perímetro urbano de Envigado. Carece de bodega y almacén. Cuenta con todos los servicios públicos. La casa es arrendada.

Fuerza de Trabajo: Dn. Eugenio tiene alrededor de 60 años. No ha hecho ningún estudio formal. Recibe ayuda de Marcos Rendón otro maestro de su edad.

- Necesidades: Los costos de los cueros son cada vez mas altos lo que lo ha llevado a reducir la calidad del producto. Necesita capital para producir más y ampliar las ventas pues la demanda del carriel ordinario es mucha. Necesita encontrar mercado para el carriel fino.

1.6

- Alfonso Atehortúa
- Dirección: Cl 27 # 33-18
- Tel: 863740
- Ciudad: Sabaneta
- Producción: Carriel redondo y cuadrado de nutria, tigrillo y becerro. Haca carriel fino por encargo. Generalmente coloca sintéticos en el interior del carriel. Produce 12 carrieles semanales.
- Fuerza de Trabajo: Dn. Alfonso tiene alrededor de 50 años. Está jubilado de la fábrica de zapatos Grulla S.A. Estudió 5 años de primaria. Trabaja solo.
Está ubicado en la terraza de la casa y cubierto escasamente por un techo.
- Tipo de Taller: Prácticamente está al aire libre. La casa cuenta con todos los servicios y está a 6 cuadras del parque de Sabaneta. La casa es arrendada.
- Necesidades: Requiere crédito para comprar materias primas y para ampliarse pues en este momento no tiene ni un ayudante. Necesita ampliar las ventas pero a un precio mayor que el actual que deja muy poca margen de ganancia.

1.7

- Rodrigo Ortega
- Dirección: Cl 30 # 73-15
- Tel: 2384643
- Ciudad: Medellín

Producción:

Carriel sin pelo para caballero y dama; monturas y aperos para bestias. Utilizan cueros de muy buena calidad. Producen 28 carrieles semanales.

- Fuerza de Trabajo:

Dn. Rodrigo Ortega se encarga de la administración del taller. 3 trabajadores se dedican a elaborar los carrieles; otros 12 hacen las monturas y aperos. La mayoría no han hecho más que estudios primarios, ninguno ha recibido cursos de capacitación. Cuentan con una secretaria.

- Tipo de Taller:

El taller ocupa una casa cerca al parque del barrio Belén. En el primer piso está el almacén atendido por la secretaria y en la parte posterior está el taller y el depósito de materias primas. En la manzarda se encuentra el depósito de los productos terminados.

- Necesidades:

Ampliar las ventas de los carrieles impulsando así la elaboración de nuevos diseños.

1.8

- Jairo Bedoya
- Dirección: Cra. 17C # 22- 38. Urbanización las Playas
- Tel: 2882853
- Ciudad: Sabaneta

- Producción: Carriel redondo y cuadrado de nutria, tigrillo y becerro, con cueros de buena calidad. Hace 4 carrieles al mes aproximadamente.

- Fuerza de Trabajo: Dn. Jairo tiene alrededor de 50 años de edad. Estudió 5 años de primaria. Trabaja en la fábrica de calzados Grulla. Tiene las mañanas libres y es entonces cuando hace los carrieles por encargo.

- Tipo de Taller: Está ubicado en un cuarto de la casa en una urbanización en las afueras de Sabaneta. Cuenta con todos los servicios públicos. No tiene bodega ni almacén. La casa es propia.

- Necesidades: Ampliar las ventas del carriel trabajando por pedidos.

1.9

- Arturo Tamayo
- Dirección: Dg. 32 # 33 AS-04
- Tel: 76 2420
- Ciudad: Envigado

- Producción: Carriel redondo y cuadrado de nutria, tigrillo y becerro. Utiliza sintéticos en el interior del carriel. Produce 18 carrieles semanales.

- Fuerza de Trabajo: Dn. Arturo tiene cerca de 50 años. Estudió 5 años de primaria. Trabaja solo en el taller de su padre Julio Tamayo quien por ser avanzada su edad ya no puede trabajar.

El taller está ubicado en el patio interior de la casa en un barrio residencial de Envigado. Posee todos los servicios públicos. La casa es propia.

- Tipo de Taller:

- Necesidades: Disminuir los costos de los cueros y buscar nuevos mercados que permitan vender el carriel a un precio que deje un margen de ganancia mayor.

2. IDENTIFICACION DE LAS CURTIMBRES Y PELETERIAS DEL

AREA METROPOLITANA

- Curtimbres de Itagüí S.A. * cr. 53 A # 50- 89 Itagüí
Tel. 2811190
- Curtimbres Copacabana y Cataluña Ltda. Cl. 46 # 78-335
Copacabana Tel: 2752844
- Andina de Curtidos Cl. 52 # 49-128 Copacabana Tel: 2740340
- Industria de Curtidos Sabaneta Ltda. cr. 30 # 24-60 Sabaneta
tel: 2880040
- Curtimbres Estrella Autopista Sur. Parque Ancón La Estrella
tel: 2790044
- Peletería Sucre Cra. 50 A # 46-17 Tel: 2510921 Medellín
- Peletería Antioquia Cra. 53 # 55-54 Tel: 2412460 Medellín
- Peletería Curtiplas Cra 50 # 46-28 Tel: 2312573 Medellín
- Peletería Girardot Cra 50A # 4713 Tel: 2458512 Medellín
- Peletería Heros Cl. 47 # 50-12 Tel: 2417555 Medellín
- Peletería Konry Cl 47 # 50A-22 Tel: 2456797 Medellín
- Peletería La Macarena Cra 50A # 46-15 T: 2429530 Medellín
- Peletería La Playa cra 50A # 47-14 Tel: 2456172 Medellín
- Peletería Zulia Cra 50A # 47-30 Tel: 2317643 Medellín
- Peletería Mil Herrajes Cl 48 # 53-77 Tel: 2311974 Medellín
- Pielco Ltda. cr. 53 # 45-96 Tel: 2422832 Medellín
- Copiel cr. 51 # 45-120 Tel: 2313731

* Los nombres subrayados corresponden a las empresas más utilizadas por los guarnieleros

3.-PRINCIPALES ALMACENES QUE COMPRAN CARRIELES

EN MEDELLIN:

- Almacén Regio cr. 53 # 48-11 Tel: 413726
- Almacenes Hacendado: cr. 53 # 46-39 Tel: 418304
- Sucursal cl 46 #51A-11 Tel: 2425389
- Enrique Zuluaga y Cía. cl. 45 # 51-44 Tel: 2413683
- Almacén El Campesino: cr. 53 # 45-27 Tel: 2416706
- Almacén El Carriel cr. 52 # 47-37 Tel: 2424762
- Almacén La Soga: cr. 54 # 45-31 Tel: 2417960
- Casa de las Maletas Cl. 49 # 52-73 Tel: 2457800
- Benjamín A. Piedrahíta sucesores cr. 53 #48-47 Tel: 2410085
- Almacén Cebú cr. 53 # 49-88 Tel: 2451906

EN ENVIGADO:

- Guarnidería Jericó: cl. 35 Sur # 43-60 Tel: 760531

4. DIAGNOSTICO

- En el área metropolitana se han localizado 9 talleres artesanales que fabrican el carriel: 3 en Sabaneta, 4 en Envigado y 2 en Medellín.
- Los artesanos afrontan una crisis severa por los altos costos del cuero. En 1986 hubo tres alzas en los precios.
- Las curtimbres grandes no fabrican todos los cueros que necesita el artesano pues prefieren producir en base a los pedidos que les hacen las grandes empresas.
- La violencia que afecta a las zonas ganaderas ha contribuido a incrementar los costos del cuero.

Son altos los costos de importación de la materia prima necesaria para teñir el cuero lo que obliga a las curtimbres a subir los precios de venta al público.

La piel de becerro es cada día más escasa y costosa pues del municipio de la Ceja se envía salada a Bogotá donde es procesada para obtener un cuero suave utilizado en el zapato de dama.

- Las pieles de nutria y tigrillo son cada vez más difíciles de conseguir. Estas especies están en vía de extinción.

- La producción de cada taller es de 12 a 18 carrieles semanales. Solo los talleres de Angela Carmona y Mario Montoya producen más de 5 docenas a la semana.
- Los artesanos tienen herramientas suficientes y en buen estado para realizar su trabajo.

Los lugares donde funcionan los talleres llenan las necesidades de los artesanos en cuanto a materiales de construcción, cantidad de espacio y servicios públicos a excepción del taller de Don Alfonso Atehortúa quien trabaja en un reducido rincón de una terraza en su mayor parte descubierta, donde labora incómodamente.
- Los guarnieleros son maestros que dominan el oficio desde hace más de 20 años. No requieren capacitación en la técnica. Los guarnieleros administran en forma óptima la materia prima. Hacen los cortes de manera que el cuero rinda al máximo. Utilizan los retazos para hacer los carrieles de niño e incluso algunos estiran las pieles de nutria y tigrillo para lograr mayor rendimiento.
- Solo hay aprendices en los talleres de Angela Carmona y Rodrigo Ortega. En los demás talleres el artesano trabaja solo o con otro maestro de su misma edad. Se muestran poco dispuestos a enseñar el oficio por la pérdida de tiempo que esto implica.

- Los artesanos no tienen capital para comprar materia prima en cantidad considerable. Con lo que les pagan de un pedido compran para trabajar la siguiente semana.
- Los guarnieleros no tienen ninguna posibilidad de crédito en este momento por la falta de un patrimonio y de unas referencias comerciales que los respalden ante una entidad bancaria.
- Los artesanos trabajan en base a pedidos de los almacenes del centro de Medellín y de la Guarnielería Jericó de Envigado. Les pagan de contado. Ocasionalmente reciben encargos de individuos particulares.
- El 90% de las ventas (aproximadamente) las realiza el dueño del almacén. Pocas veces llega el cliente al artesano.

El carriel que mas se vende es el ordinario. Su demanda es significativa y los guarnieleros apenas alcanzan a cumplir con los pedidos sin mantener existencia en su casa. Sin embargo el precio de venta al almacenista rara vez excede los \$ 2.500 y la ganancia es poca.

- El carriel fino lo saben hacer todos los artesanos pero solo lo hacen por encargo ya que su mercado es mínimo por su alto costo. Solo Don Alberto González se niega a disminuir la calidad de sus carrieles; tiene almacenada una existencia grande y su situación es precaria.

- Los dueños de almacenes venden aproximadamente entre 5 y 15 carrieles al mes. Algunos carrieles son vendidos directamente al agricultor o al hacendado, otros son vendidos a dueños de almacenes de los pueblos que vienen a comprar artículos para bestias y algunos carrieles.
- El carriel más vendido es el jericano redondo, en segundo lugar el cuadrado y en tercer lugar el sampedreño que solo es usado por los ancianos. Los precios de venta oscilan entre \$ 3.000y \$ 12.000 dependiendo de la calidad y tamaño del carriel.
- El carriel con pelo se sigue usando especialmente en el Suroeste antioqueño, en Urabá y en Caucasia.
- Las ventas del carriel sin pelo (de ingeniero) superan con creces las del carriel típico. Los diseños de este nuevo carriel se enriquecen dando lugar a los bolsos "master" y "papiollón" con numerosos bolsillos que llenan las necesidades del hombre de hoy.
El precio del carriel sin pelo varía entre \$ 1.800 y \$ 2.500 según la calidad.
- El carriel de dama solo es fabricado en el taller de Alberto González.

- El carriel sampedreño solo se fabrica en el taller de Angela Carmona.
- La exportación de carrieles era importante hasta hace 15 años. Se enviaban a Estados Unidos, a Inglaterra, a Suecia etc. En el momento actual es nula por la prohibición del Inderena de cazar las nutrias y tigrillos, y por falta de mecanismos y organizaciones que apoyen al artesano en este sentido.
- Los artesanos tienen pocos mecanismos para relacionarse. Se conocen de nombre pero no se comunican.
- El nivel educativo de los artesanos es bajo. Generalmente sus estudios no superan el tercer año de primaria.
- En las ferias artesanales de San Alejo que se realizan mensualmente en la ciudad de Medellín no se exhiben carrieles.
- En el almacén de artesanías del aeropuerto José María Córdoba, manejado por una sociedad de artesanos del oriente antioqueño, no se exhiben carrieles y en general la mercancía es muy pobre en calidad y en variedad.
- En los almacenes de artesanías que hay en el centro comercial San Diego (Rincón de Artesanías cl 34 N° 4366 local 123 tel: 2320143), en el centro comercial Villanueva (el mismo almacén), y en Almacentro no se exhiben carrieles desperdiciándose el mercado destinado a los turistas.

En Turantioquia y en Codesarrollo no existe ninguna información sobre los talleres artesanales que producen carrieles en el area metropolitana.

- A excepción del taller de Rodrigo Ortega y al de Mario Montoya que han elaborado nuevos diseños en base al carriel, los demás artesanos han limitado las innovaciones al uso de sintéticos y a la creación de una nueva secreta para el arma.
- Los talleres más grandes y que tienen mayores ventas son aquellos que combinan la producción de carrieles con la fabricación de artículos para bestias. Son ellos el de Angela Carmona, el de Mario Montoya y el de Rodrigo Ortega.

5. RECOMENDACIONES

- Suministrar pieles a costos bajos a los artesanos especialmente vaqueta de falso, vaqueta al tanino, carnaza simple, carnaza grabada, charol y becerro.
- Suministrar sintéticos a los artesanos, especialmente el charol 70, charol 25, elastiflex colombo y el cordoban beige, café oscuro, blanco, gris, rojo y amarillo.
- Comparar los costos de las pieles en las Curtimbres Itagüfí y Sabaneta con los costos de las mismas pieles en otros departamentos para evaluar la posibilidad de suministrar materias primas al artesano a un costo bajo para incrementar las ganancias.
- Suministrar otros elementos al artesano como sacol e hilo N° 12.

Otorgar créditos para compras de materias primas o para ampliar los talleres. Los plazos deben ser largos y los intereses inferiores a los comerciales.

Impulsar los créditos a los artesanos a través de los sistemas de microempresas que ya existen en Medellín (como ACTUAR).

- Comprar carrieles finos a los artesanos para vender en los

almacenes de Artesanías de Colombia haciendo pedidos que se paguen de contado para que ellos puedan comprar materia prima nuevamente.

- Consultar con el INDERENA las disposiciones existentes respecto a la caza de nutrias y tigrillos previendo dificultades para la exportación de carrieles hechos con estas pieles.
- Estudiar la posibilidad de fomentar la cría de nutrias para evitar su extinción y proveer de pieles a los artesanos.
- Exportar carrieles elaborados con cueros de óptima calidad.
- Impulsar la venta de carrieles en los almacenes de artesanías de propietarios particulares.
- Promover la exposición y venta de carrieles en los almacenes de los principales aeropuertos del país.
- Divulgar los nombres y direcciones de los artesanos del carriel en las oficinas de turismo municipales y departamentales de Antioquia, así como en los hoteles para que los turistas acudan directamente al artesano.
- Promover la participación de los guarnieleros en las ferias artesanales.
- Impulsar el diseño de nuevos tipos de carriel que basándose en el modelo tradicional, se adapten a las necesidades ac-

tuales de la población masculina y femenina encontrando amplios mercados.

- Promover la producción y venta del carriel de dama que está en extinción y tendría posiblemente un buen mercado a nivel internacional.

Financiar la compra de máquinas de coser para quienes necesitan ampliar o modernizar su taller.

- Capacitar en el oficio de la guarnilería a nuevas promociones de artesanos. Se puede impulsar el aprendizaje a través de la carnetización de los aprendices y maestros; además, es necesario estimular económicamente al maestro-artesano para que se disponga de transmitir sus conocimientos.
- Fomentar (a largo plazo) la asociación de los artesanos del cuero a nivel del área metropolitana de manera que se constituya en una fuerza que en primera instancia logre: hacer pedidos a las curtimbres en grandes cantidades y regular los precios de los productos.
- Realizar una investigación sobre la producción artesanal de monturas, alfombras, cuchubos, cinchas y todo lo relacionado con bestias a nivel departamental ya que los guarnieleros podrían complementar y diversificar su producción ampliando los mercados a nivel nacional. Esto sería posible

con las mismas herramientas que utilizan actualmente y con un mínimo de capacitación.

Impulsar la elaboración de una película para televisión sobre los artesanos del carriel y sobre el uso del carriel en Antioquia para divulgar esta artesanía entre la población colombiana. Se podría gestionar un programa en convenio con Audiovisuales (en el programa de Yuruparí por ejemplo). Artesanías de Colombia podría asesorar en la parte temática e investigativa y Audiovisuales en la parte técnica y de divulgación.

- Elaborar un documental sobre la artesanía del carriel que pueda ser presentado en los teatros de todo el país con las películas comerciales dando a conocer así esta tradición guarnielera.
- Hacer un audiovisual o película que se emplee para impulsar en el exterior la compra de carrieles.
- Promover la emisión de una estampilla con el motivo del carriel, así como postales y afiches que promocionen esta artesanía a nivel nacional e internacional. Lo recaudado por este medio, podría contribuir a un fondo que beneficie a los artesanos.

Una política de créditos a los guarnieleros debe ir nece-

sariamente vinculada a un programa de comercialización del producto ya que es difícil que los mismos artesanos en las condiciones actuales logren vender todos los carrieles que se producirían.