



Artesanos de la ciudad de Medellín

Oscar Gonzalo Giraldo Arcila
Luis Gonzalo Tejada Moreno



Editorial
Esumer



**ARTESANOS
DE LA CIUDAD DE MEDELLÍN**

Oscar Gonzalo Giraldo Arcila



**Centro de Investigación y Prospectiva (CIP)
Institución Universitaria Esumer**

Este documento es el resultado del estudio realizado en 2008, por el Centro de Investigaciones y Prospectiva (CIP), de la Institución Universitaria Esumer, para la Secretaría de Cultura Ciudadana del Municipio de Medellín, instancia técnica responsable de acompañar las acciones del sector artesanal de la ciudad, y para el Banco de los Pobres - de las Oportunidades. El objetivo principal consistió en la identificación de las características de empresarios y unidades productivas del sector artesanal de Medellín, con miras a la formulación de planes y proyectos estratégicos para dicho sector, por parte de las instancias gubernamentales respectivas.



©Artesanos de la ciudad de Medellín

©Giraldo Arcila, Oscar Gonzalo

Tejada Moreno, Luis Gonzalo

Institución Universitaria Esumer

ISBN 978-958-8599-38-0

Coordinación Editorial

Comité Editorial Esumer

Asesor

Iván Sylva

Diseño de Portada

Mónica Vasco

Sandra Aristizábal

Diana Marcela Giraldo

Revisión y Evaluación

Comité editorial

Corrección de Estilo

Comité editorial

Diseño y Diagramación

Comité editorial

Institución Universitaria Esumer, 2011

Calle 76 80-26, Carretera al Mar

Teléfono: (57) (4) 403 81 30

www.esumer.edu.co

Medellín, Colombia

Publicado y hecho en Colombia

Published in Colombia

Se permite la reproducción del material citando la fuente.

Las opiniones expresadas en esta publicación son responsabilidad directa de sus autores y no necesariamente representan los puntos de vista de la Institución Universitaria Esumer.

CONTENIDO

1. Ficha técnica y fuentes de información

2. Definición de los conceptos relacionados con el sector artesanal

3. Perfil y caracterización de los artesanos de la ciudad de Medellín: Análisis de oferta

3.1 Características socioeconómicas de los artesanos

3.1.1 Informalidad jurídica de las unidades artesanales o los artesanos.

3.1.2 El origen de las unidades artesanales: iniciativa propia, tradición familiar, recursos propios y créditos institucionales.

3.1.3 Sexo, edad, estado civil y nivel académico.

3.1.3.1 Población adulta al frente de las unidades artesanales, es escasa la participación de jóvenes.

3.1.3.2 Escasa formación académica, sin embargo, la cantidad de artesanos con niveles de educación técnica y superior es aceptable.

3.1.3.3 Un poco menos de una tercera parte de los artesanos no tienen ninguna relación de carácter conyugal o vínculo de responsabilidad familiar.

3.1.3.4 Los artesanos, a pesar de las dificultades sociales y económicas más recientes, han logrado sostenerse. El promedio es de 2,2 trabajadores por unidad económica artesanal.

3.2 Artesanos y unidad familiar

3.2.1 Espacios donde se desarrollan las actividades artesanales: Estrecha relación taller-hogar.

3.2.2 Altos Niveles de dependencia económica y dedicación a las actividades artesanales.

3.3 Unidades artesanales y relaciones laborales

3.3.1 Cada unidad artesanal genera en promedio, ocupación para 2,2 personas.

3.3.2 Vinculación informal y pocas garantías laborales.

3.3.2.1 *La vinculación laboral de los trabajadores y artesanos es predominantemente informal.*

3.3.2.2 *La constante es que los artesanos no están cubiertos, o no tienen afiliados a sus trabajadores, a la seguridad social.*

3.4 Aspectos relacionados con procesos internos, apoyo y necesidades de las unidades artesanales

3.4.1 Fijación de precios.

3.4.2 Apoyo institucional que reciben las unidades artesanales.

3.4.3 Necesidades de los artesanos.

3.4.4 Promoción de proyectos en beneficio de los artesanos.

3.5 Proveedores, lugar de comercialización, principales consumidores y consecución de clientes

3.5.1 La mayoría de los artesanos comercializan su producido a través de las tradicionales ferias.

3.5.2 Consumidores de los productos y servicios artesanales.

3.5.3 Proveedores de las unidades artesanales.

3.5.4 Medios para la consecución de clientes.

3.5.5 Otros aspectos relacionados con el mercadeo.

3.5.6 Asociatividad.

3.6 Tipología de los artesanos de la ciudad de Medellín

3.6.1 Clasificación de los artesanos y las artesanías.

3.6.2 Usos y materiales de los productos artesanales

3.6.3 El mismo artesano es quien define todos los aspectos relacionados con la elaboración del producto artesanal.

3.6.4 Implementación de procesos de verificación de calidad y conocimiento de tiempos de producción.

4. Conclusiones y recomendaciones generales

4.1 Conclusiones

4.2 Recomendaciones generales

Anexos

Referencias Bibliográficas



1. Ficha técnica y fuentes de información

El presente estudio consultó información cuantitativa indirecta procesada por entidades especializadas, primordialmente, la publicada por Artesanías de Colombia, y a nivel local, por la Alcaldía de Medellín, desde la Secretaría de Cultura Ciudadana, como Instancia técnica responsable de acompañar las acciones con el sector artesanal, del Banco de los Pobres, el Banco de las Oportunidades, y por supuesto, de otros estudios que arrojaron algunos indicadores requeridos y comparables con el sector. Pero más importante, es que la base central de información para esta investigación surgió de las encuestas de los artesanos y de quienes están al frente de cada unidad económica artesanal.

Para la recolección de la información se utilizaron dos instrumentos; uno como formato de censo, que pretende contar y clasificar al artesano; y otro denominado, "Encuesta de caracterización de artesanos ciudad de Medellín", que pretende hacer una descripción socioeconómica, empresarial y técnica de los artesanos de la ciudad.

Las principales fuentes para la consecución de listados de los artesanos o unidades artesanales fueron, el precenso orientado por Esumer, y el trabajo adicional de campo para la encuesta de caracterización, realizado por jóvenes pertenecientes a la Institución. En este caso, se aprovechó la experiencia de una de nuestras profesionales, para la inducción, referencia y reconocimiento del tipo y categoría de artesanos a quienes se encuestaría.

Cada fuente consultada se sometió a un proceso de crítica, revisión y depuración, durante la etapa de estructuración de la base de datos. Las actividades se orientaron a recopilar algunos datos de identificación de acuerdo a las necesidades establecidas por cada fuente; en el censo se trataron variables como nombres y apellidos, dirección, tipo de actividad o producto artesanal, entre otras; y en la encuesta de caracterización se trataría de identificar perfiles y características de las unidades económicas, artesanales y de los artesanos, área de personal, comercialización, procesos artesanales e insumos, categorías y tipos de productos, crédito y finanzas, entre otras.

El censo consistió en el conteo, unidad por unidad, o artesano por artesano, según lugares de localización de los talleres, unidades, organizaciones, entre otras. Según las cifras registradas en la base de datos, se lograron acumular 1.724 unidades económicas artesanales o personas que dicen ser artesanos.

La encuesta de caracterización aplicada cubrió, básicamente, a quienes se podrían clasificar como verdaderos artesanos, datos provenientes de la etapa inicial de realización del censo. Inicialmente, y de acuerdo a la definición técnica y oficial, se clasificaron como artesanos unas 554 personas. Por muestreo estadístico, para un grado de confianza del 95% y un margen de error del 4%, se debieron aplicar 288 encuestas, sin embargo, resultaron realizándose las preguntas del formulario a 339 personas. Esta cifra significa haber caracterizado el 61,2% del universo de artesanos identificados en la ciudad de Medellín.

Los demás artesanos (228) no se localizaron al momento de proceder a diligenciar la encuesta, manifestaron que estaban en temporada alta de producción y no podían atender o estaban de gira por distintas localidades de la ciudad y la región, entre otras razones.

2. Definición de los conceptos relacionados con el sector artesanal

Lo *artesanal* tiene claramente determinada una instancia práctica que corresponde al orden estructural del oficio (cuyo quehacer ordenado se materializa e identifica en el producto), y un marco de reflexión cuya mayor síntesis está dada por la definición de artesanía y por su clasificación.

Se define la artesanía y sus diferentes clases así:

Artesanía. Actividad de transformación para la producción creativa de productos específicos que cumplen una función utilitaria, la cual se realiza a través de la estructura operativa de los oficios y se lleva a cabo en pequeños talleres, con baja división social del trabajo y el predominio de la energía humana, física y mental, generalmente, complementada con herramientas y máquinas relativamente simples. Esta actividad está condicionada por el medio geográfico, que constituye la principal fuente de materias primas, y por el desarrollo histórico del marco sociocultural donde se desarrolla y al cual contribuye a caracterizar.

Artesanía indígena. Producción que constituye expresión material de la cultura con que se elaboran bienes integralmente útiles, rituales y estéticos, condicionados directamente por el medio ambiente físico y social; realizada para satisfacer expectativas socialmente determinadas y en la que se concreta el conocimiento de la comunidad sobre los recursos del entorno geográfico, conocimiento que se transmite directamente a través de las generaciones.

Artesanía tradicional popular. Producción especializada y anónima de objetos útiles y estéticos en los que se exhibe completo dominio de los materiales, generalmente procedentes del hábitat de cada comunidad. Sus saberes se transmiten generacionalmente y son expresión fundamental de la cultura con que se identifican las comunidades mestizas y negras, cuyas tradiciones están constituidas con el aporte de poblaciones amerindias y africanas, influidas por rasgos culturales de los originarios inmigrantes europeos.

Artesanía contemporánea. Producción de objetos útiles y estéticos en cuyos procesos se integran elementos técnicos y formales procedentes de diversos contextos socioculturales y niveles tecno-económicos; culturalmente, tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna o la aplicación de principios estéticos de tendencia universal o académicos; tiende a destacar la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo del artífice.

3. Perfil y caracterización de los artesanos de la ciudad de Medellín: Análisis de oferta¹

3.1 Características socioeconómicas de los artesanos

3.1.1 Informalidad jurídica de las unidades artesanales o los artesanos.

La mayoría de las unidades económicas artesanales se caracterizan por ser de pequeña escala y por funcionar al margen de algún tipo de organización jurídica². Esto significa que en un alto porcentaje, no están reglamentadas y no cumplen con las normas establecidas por la ley. En efecto, un poco más del 90% de los artesanos manifestaron no tener el Registro Mercantil, sin embargo, un poco menos de una tercera parte de ellos están registrados ante la DIAN, con el Registro Único Tributario, pues eso les da la posibilidad de hacer los respectivos negocios con instituciones formales y legalizadas (ver figura 1). Esta situación muestra un alto grado de informalidad jurídica en los artesanos objeto del estudio.

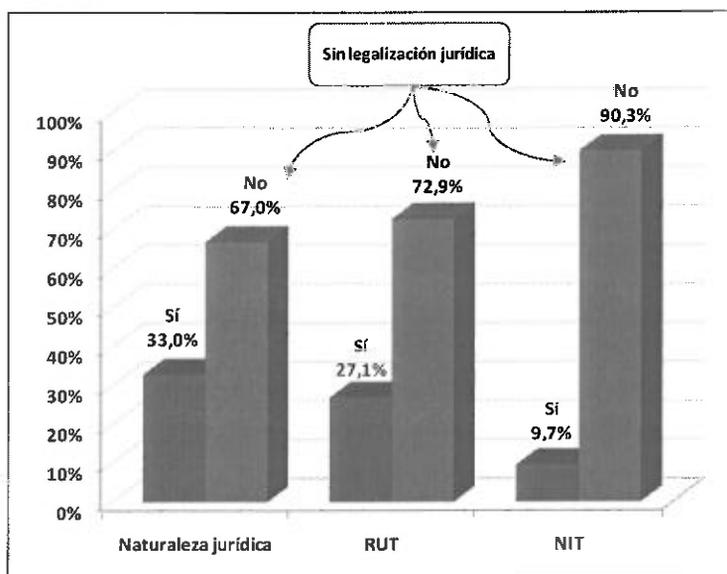
Puede ser la misma manera de producción y comercialización lo que hace que sean informales, esto es, trabajan de manera independiente y mayoritariamente en la casa; la distribución de sus productos o servicios se lleva a cabo en el barrio o la zona en la que se ubican y su relación es del

¹ La información consignada en los instrumentos de presentación de resultados (figuras, cuadros, gráficas, tablas, de este capítulo, se obtuvo a través de mecanismos directos, como el censo y la encuesta de caracterización aplicados en 2008 a los artesanos).

² Entre otras, adolecen de Registro Mercantil, RUT.

día a día; no tienen ninguna relación laboral; entre otras, lo cual hace que no sientan la necesidad de registrarse, características muy parecidas, no iguales, a las del conjunto de los microempresarios de la ciudad, quienes no se conciben como empresarios³ (En este caso, se sienten artesanos, más no empresarios).

Figura 1. Nivel de legalización jurídica de las unidades económicas artesanales de Medellín



³ Según Castaño y Monsalve (2005), la informalidad es más alta entre la población más pobre y menos educada, y según el DANE (1992-2000), los trabajadores informales con estudios incompletos de primaria y secundaria son la mayoría de dicho sector. De igual manera, en el sector informal se encuentra gran parte de la población con bajos ingresos, es decir, incapaz de cubrir las necesidades básicas. En el mismo estudio se muestra que entre 2002 y 2004, la tasa de informalidad, según el DANE, estaba en 62% y 61%, respectivamente. (Ibid.).

3.1.2 El origen de las unidades artesanales: Iniciativa propia, tradición familiar, recursos propios y créditos institucionales.

Los artesanos, de manera distinta a muchos de los microempresarios de la ciudad, no montan la unidad o taller por cumplimiento del ciclo laboral como asalariados, esto es, no inician como asalariados y luego se lanzan a trabajos artesanales. Efectivamente, los recursos para comenzar sus actividades artesanales no se originan específicamente de las liquidaciones o de las pensiones por ser trabajador, éstos provienen de sus ahorros y de los préstamos institucionales otorgados (ver tabla 1), lo que da fuerza para corroborar que los artesanos montan sus unidades bajo iniciativa propia y por la tradición familiar y la experiencia. Pero al igual que los microempresarios, lo tienen como una muy buena alternativa de empleo y de generación de recursos.

Tabla 1. Origen de los recursos para crear la unidad artesanal

Origen del recurso	%
Ahorros	48,1%
Crédito institucional	20,6%
Pensiones y otros	4,4%
Concurso público	3,8%
Liquidaciones	3,8%
Ganancias de azar	1,5%
Otra	27,4%

Gran parte de los empresarios consultados crearon su pequeña unidad artesanal por iniciativa propia (59,6%) o por tradición familiar (18,6%), y por la necesidad de ocuparse (25,7%) (Ver tabla 2 y figura 2); por supuesto, recurrieron para su financiamiento, principalmente, a sus ahorros personales y familiares (48,1%) y a los préstamos institucionales (20,6%). Los que las crearon con recursos obtenidos en concursos públicos de apoyo, o de otras empresas privadas, han sido muy pocos, esto quiere

decir que se requiere una política más agresiva para promocionar un sector que tiene bastantes posibilidades de posicionarse, no sólo a nivel nacional sino internacionalmente.

Tabla 2. Motivos para crear la unidad artesanal

Motivos	%
Iniciativa propia	59,6%
Tradición familiar	18,6%
No tenía empleo	25,7%
Experiencia en el oficio	6,2%
Promovido por una empresa	1,5%
Otra	7,1%

Figura 2. Motivos para crear la unidad artesanal (o ejercer como artesano)



Algunas de esas unidades artesanales, según los registros, se han conservado y consolidado por la tradición familiar (18,6%), esto es, las unidades pasan de una generación a otra; muchos padres enseñan a sus hijos a trabajar empíricamente, o muchas de estas unidades artesanales, además de la vocación y la pasión por el oficio, aparecen como unidades que representan ingresos para familia, por tanto, en muchos casos, se

conserva la tradición. Una característica que se suma a todo lo anterior, para mostrar que las artesanías son una vocación, es que la mayoría de artesanos no se registraron como población desplazada o discapacitada que busca en este sector una oportunidad netamente de subsistencia (según la encuesta, solamente el 2,1% dijo ser desplazado).

3.1.3 Sexo, edad, estado civil y nivel académico.

La tabla 3 recoge los aspectos relacionados con la edad, sexo, estado civil y nivel de escolaridad alcanzado por los artesanos objeto de estudio.

Tabla 3. Edad, estado civil, nivel académico y estrato socioeconómico de los artesanos

Rangos de edad	%
Menor de 18 años	0,9%
De 18 a 22 años	0,6%
De 23 a 30 años	12,7%
De 31 a 40 años	25,7%
Mayor de 40 años	56,0%
NR	4,1%
Total	100,0%
Estado civil	%
Casado	36,0%
Divorciado	10,0%
Soltero	31,9%
Unión libre	15,9%
Viudo	2,7%
NR	3,5%
Total	100,0%
Nivel educativo	%

Primaria	25,7%
Secundaria	45,1%
Técnica	13,9%
Profesional	9,7%
Otro	1,2%
NR	4,4%
Total	100,0%
Estrato socioeconómico	%
1	2,1%
2	32,7%
3	40,4%
4	12,4%
5	3,0%
NR	9,4%
Total	100,0%

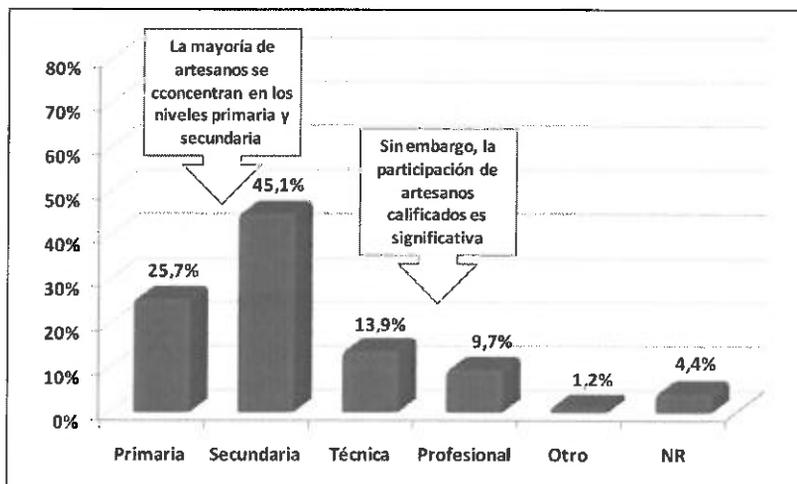
3.1.3.1 Población adulta al frente de las unidades artesanales, es escasa la participación de jóvenes.

En su mayoría, las personas que están al frente de las unidades artesanales tienen edades que sobrepasan en promedio los 40 años de edad (más del 56%), y en ellos predomina el nivel de educación primaria y secundaria. Agrupando todas las personas artesanas menores o con 30 años de edad, éstas representan solamente el 14,2%, cifra que es relativamente baja si se tiene en cuenta que es un oficio de iniciativa propia y de tradición familiar. La inquietud que surge es si realmente este tradicional oficio está siendo transferido de generación en generación, si las generaciones mayores de artesanos vienen multiplicando su creatividad, conocimiento y habilidad en las generaciones que emergen. Se deben pensar en estrategias de cualificación e incentivos para promocionar y posicionar el sector, y en especial, entre la gente joven.

3.1.3.2 Escasa formación académica, sin embargo, la cantidad de artesanos con niveles de educación técnica y superior es aceptable.

Es una población que tiene escasa formación académica. Sin sumar las personas que no tienen ninguna formación (no son muchos) y los que no responden, el 70,8% poseen niveles de educación inferiores o iguales a la secundaria (incompleta o completa): 45,1% han aprobado algún grado de la secundaria o la terminaron, y el 25,7% sólo alcanzaron a estudiar la primaria o alguno de esos niveles. No obstante, hay un porcentaje interesante de artesanos que se han cualificado, sea con carreras profesionales (9,7%) o en niveles técnicos (13,9%). En efecto, casi una cuarta parte de ellos acumulan niveles distintos a los de básica primaria y secundaria. Esta tasa es relativamente mayor al promedio de la población en general de la ciudad de Medellín. Desde luego, mientras las cifras del Censo General de 2005 muestran que el 17,2% de la población en general tienen estudios tecnológicos, profesionales o post-universitarios, la proporción de artesanos es del 23,6% (ver figura 3) (aunque se debe advertir que algunos declaran como técnica las distintas capacitaciones, cursos, seminarios, talleres y afines).

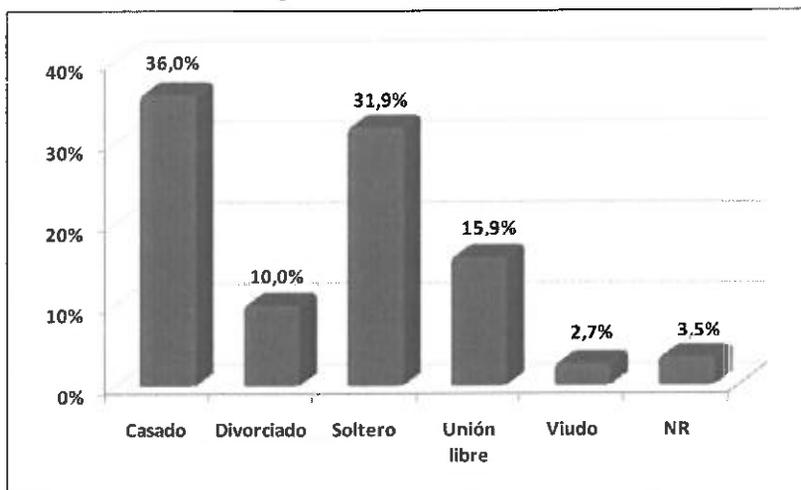
Figura 3. Nivel educativo de los artesanos de Medellín



3.1.3.3 Un poco menos de una tercera parte de los artesanos no tienen ninguna relación de carácter conyugal o vínculo de responsabilidad familiar.

Independientemente del tipo de artesanía, del nivel de educación, del barrio de donde provenga el artesano, —entre otras características—, gran parte de esta población (54,6%) se caracteriza por tener, o haber tenido, algún tipo de vínculo, lazo o unión con otra persona (ver figura 4), lo que hace pensar en algún tipo de responsabilidad familiar (moral, legal, económica, etc.). Casi el mismo porcentaje ha manifestado ser cabeza de familia, lo que soporta —aunque no es una condición única y explicativa— altamente el planteamiento expuesto.

Figura 4. Estado civil de las personas al frente de las unidades artesanales



El 31,9% de los artesanos no tienen vínculos matrimoniales, legales o parecidos que los responsabilice de obligaciones jurídicas con algún miembro de la familia, pues el 15,9% están bajo la figura de unión libre (eso de hecho significa tener un compromiso económico, moral o jurídico).

Con respecto al estrato socioeconómico, se puede apreciar que la gran mayoría proviene, o tiene sus talleres artesanales, en barrios

populares y de clase media. Pocos, aunque no deja de ser un importante porcentaje, registraron clase media - alta y alta. En efecto, el 75,2% de los artesanos están localizados entre los estratos 1 y 3, mientras que el 15,4% están entre los niveles 4 y 5. Aunque esté concentrada en la población de menores recursos económicos, la artesanía no deja de ser un oficio que se practica en todos los estratos sociales, lo que da muestra — indistintamente del estrato—, de la vocación y motivación de la gente por dicha actividad.

Por último, dos cosas: la primera, mencionar que por cada tres artesanos, dos son mujeres, esto es, la relación de 3 a 2 es de 1,5 Mujeres por cada hombre, aquí, la relación es muy cercana (1,4), y significa que un importante porcentaje de las unidades artesanales son de mujeres (58,4% contra 41,6% de hombres) (ver tabla 4).

Tabla 4. Distribución por género, de los artesanos

Género	%
Femenino	58,4%
Masculino	41,6%
Relación F/M	1,4
Total	100,0%

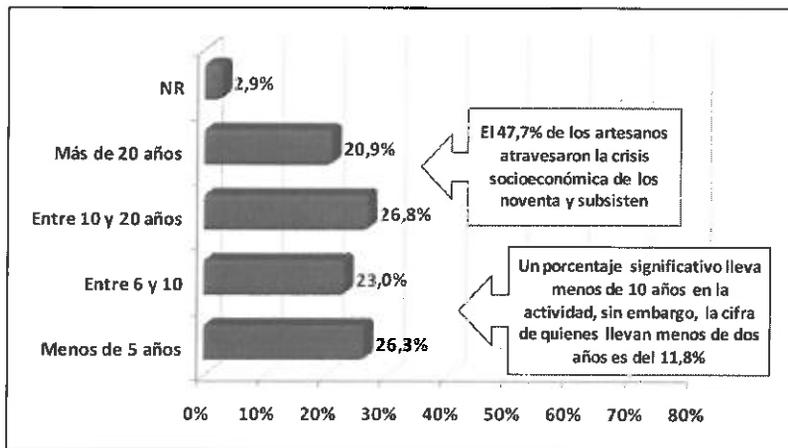
3.1.3.4 Los artesanos, a pesar de las dificultades sociales y económicas más recientes, han logrado sostenerse. El promedio es de 2,2 trabajadores por unidad económica artesanal.

Tabla 5. Antigüedad en el oficio de artesanía

Rango de tiempo	%
Menos de 5 años	26,3%
Entre 6 y 10	23,0%
Entre 10 y 20 años	26,8%
Más de 20 años	20,9%
NR	2,9%
Total	100,0%

Nota: Es de resaltar, que un gran grupo de la población enfrentó la crisis socioeconómica de mediados de los noventa y aún continúa operando en el sector.

El 26,3% de los artesanos encuestados son relativamente nuevos en esta actividad, esto es, llevan menos de cinco años. Sin embargo, algo menos de la mitad de ese grupo lleva menos de dos años, esto es, 11,8% del total. Muy significativo resulta el hecho de que más de la mitad de los artesanos lleven en el medio más de 5 años, e incluso, que el gran porcentaje de la población se manifieste en el grupo de más de 10 años (entre 10 y 20 años y más de 20 años) (ver tabla 5 y figura 5). Estos últimos pasaron por un escenario totalmente contrario al que vive hoy la comunidad, esto es, pasaron por la crisis económica y social de la ciudad y del país, caracterizada por los bajos niveles de producción, las elevadas tasas de desempleo, crédito restringido y tasas elevadas de interés, apoyo marginal del sector público, entre otros aspectos.

Figura 5. Antigüedad en la actividad artesanal

A pesar de que la mayoría de este grupo vivieron el inicio, la maduración y la culminación de la crisis, es decir, no obstante las adversidades, lograron permanecer en el medio, porque aún producen. Cabe preguntarse entonces, cómo será entonces su sostenibilidad, desarrollo y permanencia en un escenario como el de hoy, donde se posibilitan las herramientas requeridas para consolidarse; o se crearán unas condiciones especiales para promocionar, posicionar y consolidar el sector (este primer estudio de caracterización será un insumo). Ha venido ocurriendo todo lo contrario a lo que pasaba anteriormente, ahora la situación y las condiciones, en parte están dadas, esto es, el entorno económico, político y social son bastante favorables para iniciar el proceso.

3.2 Artesanos y unidad familiar

3.2.1 Espacios donde se desarrollan las actividades artesanales: Estrecha relación taller-hogar.

En un porcentaje relativamente bajo, las actividades económicas se van localizando en espacios considerados como “apropiados” para la

producción, incluso, con el tiempo algunos consiguen su local propio (ver tabla 6).

Tabla 6. Tipo de inmueble donde funciona unidad artesanal

Antigüedad	Casa	Arriendo	Local propio
Menos de 5 años	92,9%	4,7%	2,4%
Entre 6 y 10	84,4%	15,6%	0,0%
Entre 10 y 20 años	81,1%	13,3%	5,6%
Más de 20 años	74,6%	21,1%	4,2%
Total	83,6%	13,3%	3,1%

Nota. Se percibe una disminución en el uso de la casa para el desarrollo de la actividad artesanal, entre mayor es la antigüedad del artesano en dicho oficio.

Se puede concluir que con el tiempo, las actividades de los artesanos, gradualmente, se van localizando en espacios más apropiados para la producción, incluso, muchos consiguen un local propio, diferencian los espacios para las actividades productivas de los de la familia, por eso, aunque en una proporción no esperada, los porcentajes de trabajar en la casa descienden con la antigüedad de la actividad artesanal de las personas. Aunque no es muy pronunciado el cambio, el ciclo en muchos casos parece ser: iniciar en la casa, pasar a pagar arriendo y finalmente tener local propio (Ver tabla 6).

Una elevada proporción de artesanos, el 83,6%, ubican su actividad o taller en la propia casa donde conviven con su familia, el resto tiene local propio o en arriendo. Pero con el tiempo, dejan de combinar las actividades del hogar con los negocios, y en general, un pequeño porcentaje de artesanos van ocupando espacios dedicados exclusivamente para su actividad artesanal: de cada 100 empresarios de menos de 5 años de funcionamiento, casi la totalidad (92,9%) combinaba en un mismo espacio la producción y las actividades del hogar; ahora, de esa misma cantidad de artesanos, los que tienen entre 10 y 20 años en operación, solamente 81,1% siguen con esa relación taller-hogar, y disminuye aún más

cuando son artesanos de más de 20 años, —disminuyendo en otros 6,5 puntos —, pasando al 74,6%. Mientras, de manera inversa, sube el porcentaje de la relación antigüedad en la actividad artesanal versus locación en arriendo y local propio.

3.2.2 Altos Niveles de dependencia económica y dedicación a las actividades artesanales.

Más de la mitad de las personas que están al frente de las unidades artesanales poseen un alto nivel de dependencia económica de las mismas. El 58,1% de los artesanos vive del negocio (dependencia económica entre el 76 y el 100%), le sigue otro grupo de artesanos (15,6%) que tienen un grado de dependencia entre 26 y 50% (ver figura 6).

Igualmente, los artesanos manifiestan, en su mayoría, dedicación de tiempo completo y de medio tiempo al oficio. En efecto, el 60,8% opina que está dedicado de tiempo completo, y el 23,6% de los artesanos dedican medio tiempo (ver tabla 7). Así las cosas, se concluye que son personas que quieren, viven y están comprometidos con sus respectivas unidades artesanales.

Figura 6. Nivel de dependencia económica de los artesanos a dicha actividad

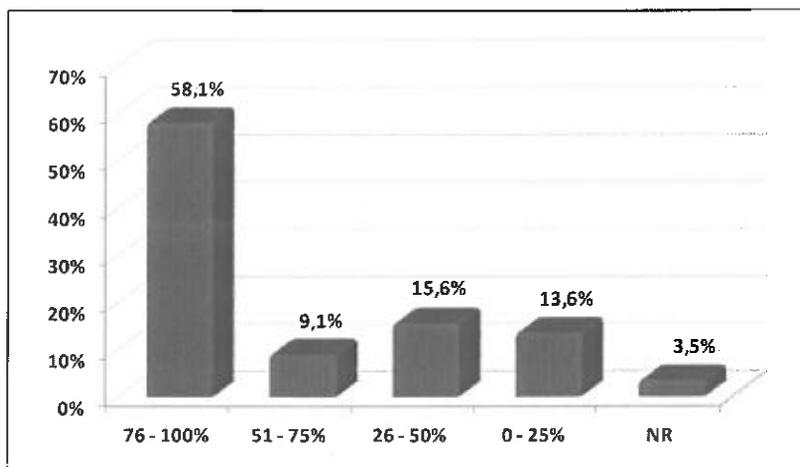


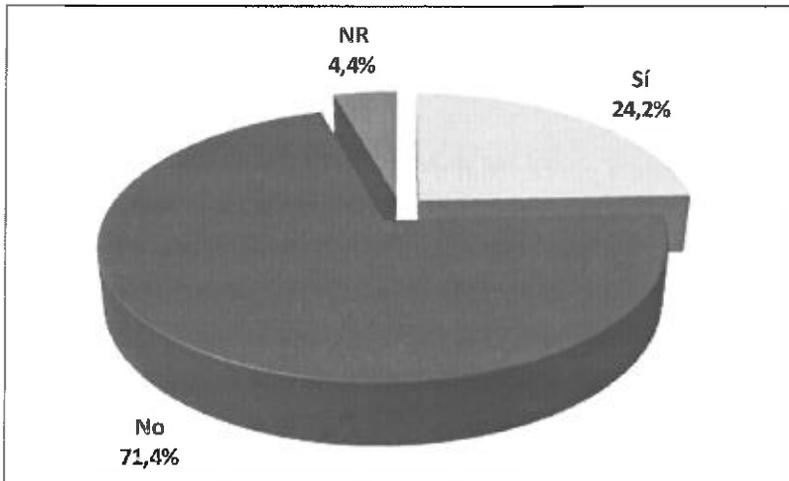
Tabla 7. Niveles de dependencia y dedicación de los artesanos a la unidad artesanal

Dedicación	
Tiempo completo	60,8%
Medio tiempo	23,6%
Ocasionalmente	6,5%
Por horas	5,6%
NR	3,5%
Dependencia económica	
Entre 76 y 100%	58,1%
Entre 26 y 50%	15,6%
Entre 0 y 25%	13,6%
Entre 51 y 75%	9,1%
NR	3,5%
Total	100,0%

Si bien es cierto que hay un elevado porcentaje de artesanos que dedican tiempo completo y dependen económicamente de sus actividades artesanales, también es cierto que una cuarta parte de ellos se dedican a

otras actividades laborales (algunas de ellas relacionadas con su sector), como una manera de complementar sus ingresos (ver figura 7).

Figura 7. Desarrollo de otras actividades laborales, distintas a las artesanales



3.3 Unidades artesanales y relaciones laborales

Se genera trabajo en el sector, sin embargo, el nivel de inestabilidad laboral es una constante: en las unidades artesanales prevalece la remuneración por unidad laboral, día y temporadas, además, el nivel de afiliación a la seguridad social es muy bajo.

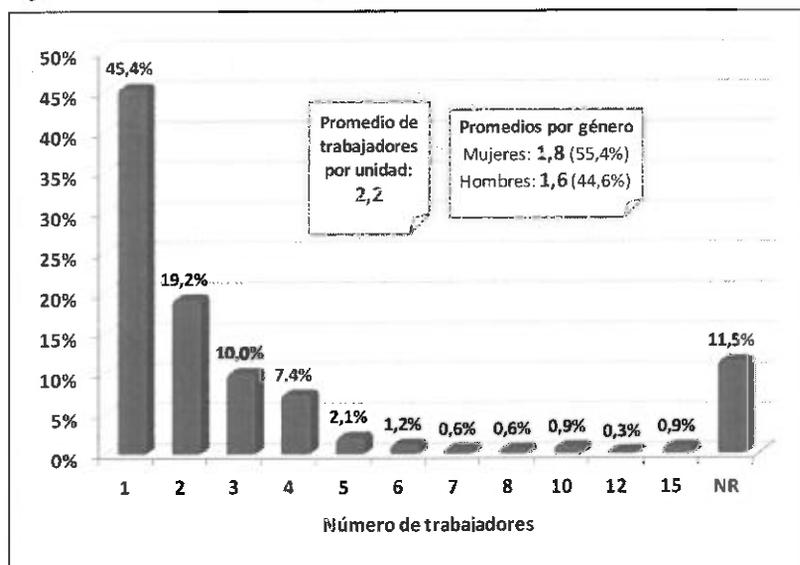
3.3.1 Cada unidad artesanal genera en promedio, ocupación para 2,2 personas.

Gran parte de las unidades artesanales de la ciudad de Medellín se caracterizan por ser unipersonales, una de las formas de mostrarlo es que apenas tienen un trabajador (casi la mitad así lo manifiesta —45,4%—). Incluso, el número promedio de empleados por taller o unidad artesanal es

de 2,2 personas; un porcentaje muy reducido tiene más de tres empleados, y recuérdese que no existe, para la mayoría, naturaleza jurídica o régimen mercantil.

Las mujeres trabajadoras en el sector artesanal son un poco más de la mitad de la población, en efecto, el 55,4% del personal ocupado en las unidades artesanales son mujeres, para un promedio de casi dos mujeres por unidad; Mientras que los hombres son el 44,6%, un promedio de 1,6 hombres por unidad o taller artesanal (ver figura 8).

Figura 8. Distribución porcentual de las unidades artesanales por número de trabajadores



3.3.2 Vinculación informal y pocas garantías laborales.

3.3.2.1 La vinculación laboral de los trabajadores y artesanos es predominantemente informal.

La inestabilidad que caracteriza a las unidades artesanales, en términos de vinculación laboral se podría explicar, entre otros factores, por la forma de contratación que se utiliza en el sector, y porque dependen

mucho de las ventas de las artesanías, las cuales no se producen de forma continua y en serie. Los artesanos realizaron algún tipo de contratación laboral, y aunque el porcentaje de respuesta no fue el esperado, podemos registrar que el 19,5% hizo contratos de carácter verbal. Igualmente, se tienen contrataciones por día laborado y temporadas, algunos otros vinculan al trabajador de acuerdo a la producción (por obra) y destajo. En efecto, entre todas éstas suman algo más del 34,5% del tipo de las contrataciones (ver tabla 8).

En síntesis, en el sector de las artesanías se utilizan diferentes formas de contratación laboral y sobre todo la de carácter informal, donde predomina el acuerdo verbal.

Tabla 8. Tipo de vinculación de los trabajadores con las unidades artesanales

Tipo de contratación	%
Acuerdo verbal	19,5%
Por día laborado	5,0%
Por temporadas	4,1%
Por obra	3,5%
Destajo	2,4%
Contrato escrito	1,8%

3.3.2.2 La constante es que los artesanos no están cubiertos, o no tienen afiliados a sus trabajadores, a la seguridad social.

Adicional a que el tipo de vinculación de los trabajadores a las unidades artesanales es más de carácter informal (acuerdo verbal, por día, temporadas, obra o producido), los artesanos en su totalidad no están afiliados al sistema de seguridad social, y peor aún, sus trabajadores o

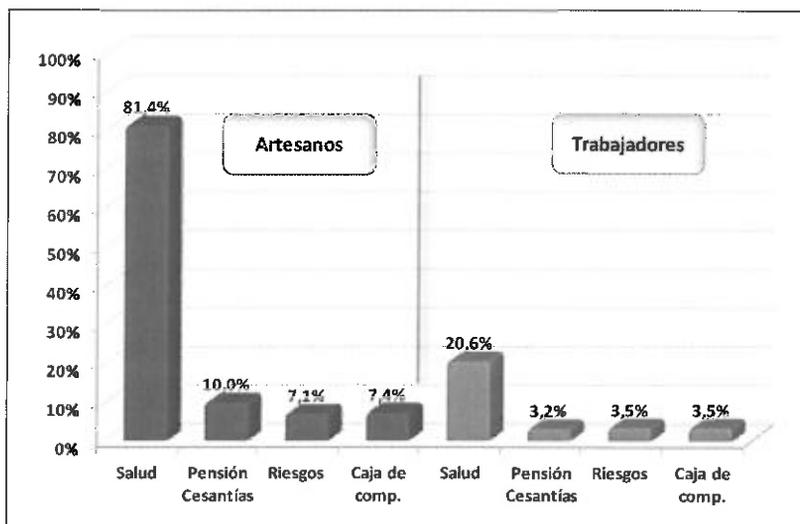
quienes comparten labores con ellos, tampoco tienen afiliaciones al sistema (ver tabla 9 y figura 9).

Es evidente que el empleo que generan las unidades artesanales de Medellín, y en general para los artesanos, no cumple con las reglamentaciones laborales en cuanto a seguridad social y contratación laboral legal, puesto que no tienen EPS, ARP, pensiones y cesantías, subsidio familiar. Ello quiere decir, la desprotección frente a la seguridad social, que se hace más marcado el nivel de informalidad y de inestabilidad laboral del sector.

Tabla 9. Afiliación del personal de las unidades artesanales a la seguridad social

Artesano	
Salud	81,4%
Pensión/Cesantías	10,0%
Riesgos	7,1%
Caja de compensación	7,4%
Trabajador	
Salud	20,6%
Pensión/Cesantías	3,2%
Riesgos	3,5%
Caja de compensación	3,5%

Figura 9. Nivel de afiliación del personal de las unidades artesanales a la seguridad social



Efectivamente, la mayoría de los artesanos que generan empleo no tienen a sus trabajadores afiliados a la seguridad social (EPS y ARP) y no cumplen con todas las obligaciones laborales (pensiones y cesantías, compensación familiar), solamente el 20,6% de los trabajadores tienen algún tipo de afiliación a salud, de resto, en las demás variables del sistema, los porcentajes son demasiados bajos (ninguno supera el 3,5%). Aunque los artesanos no tienen afiliados a sus empleados, sí es cierto que al menos los mismos artesanos tienen bajo alguna modalidad (régimen subsidiado o contributivo u otra) afiliación al sistema de la salud (el 81,4% de ellos manifiestan estar registrados), siendo muy bajos los porcentajes en pensiones y cesantías, riesgos y cajas de compensación (en ninguno de los casos los porcentajes superan el 10% de afiliación).

3.4 Aspectos relacionados con procesos internos, apoyo y necesidades de las unidades artesanales

3.4.1 Fijación de precios.

En la fijación del precio pesa más la decisión del cliente que la del artesano, y todo porque no hay conocimiento y aplicación del sistema de costos.

El artesano, para fijar los precios de sus productos tiene en cuenta, principalmente, los costos de producción, sin embargo, algunos definen el precio de acuerdo a la competencia, al porcentaje de rentabilidad y a los clientes (ver tabla 10).

Tabla 10. Aspectos tenidos en cuenta por los artesanos para fijar el precio de los productos

Aspecto	%
Costos	76,1%
Competencia	18,3%
Rentabilidad	20,4%
Cliente	18,3%
Otros	3,8%

En conversación con algunos artesanos, beneficiarios del Banco de Pobres en el Componente de Iniciación y Fortalecimiento Empresarial (CIFE) del proyecto "Medellín Mi Empresa 2008", éstos afirman que en algunas ocasiones, para poder competir con sus colegas, sacrifican la calidad y/o el precio, y que hay una alta competencia entre ellos mismos, caracterizada por ser desleal.

Se puede apreciar que el 76,1% de los artesanos opinan que para fijar el precio tiene en cuenta los costos de producción. Cifra elevada comparada con la respuesta de otros microempresarios de otros estudios

realizados de la ciudad de Medellín (Giraldo, 1999; 2002; 2005; 2006). Los porcentajes en cada una de las variables (competencia, rentabilidad y cliente) que superponen para determinar el precio son muy similares y conservan las mismas tendencias del promedio general de microempresarios de la ciudad (parecidos a los estudios de referencia).

Con respecto a las respuestas de los costos de producción y la rentabilidad, se puede inferir que los artesanos (y los microempresarios en general) han tomado cada vez más, conciencia de la necesidad de utilizar las herramientas para estimar los precios de venta y los costos de producción, con el fin de obtener márgenes de utilidad acordes a la realidad. En efecto, el 28% de los artesanos respondieron que han recibido, de distintos organismos, públicos y privados, el apoyo en cuestiones relacionadas con su unidad, en lo administrativo, mercadeo, finanzas, aspecto técnico, costos, entre otros. Por eso, se requiere formalizar el sector, ampliar cobertura en la intervención y concientizarlos del valor que le están generando a la economía.

3.4.2 Apoyo institucional que reciben las unidades artesanales.

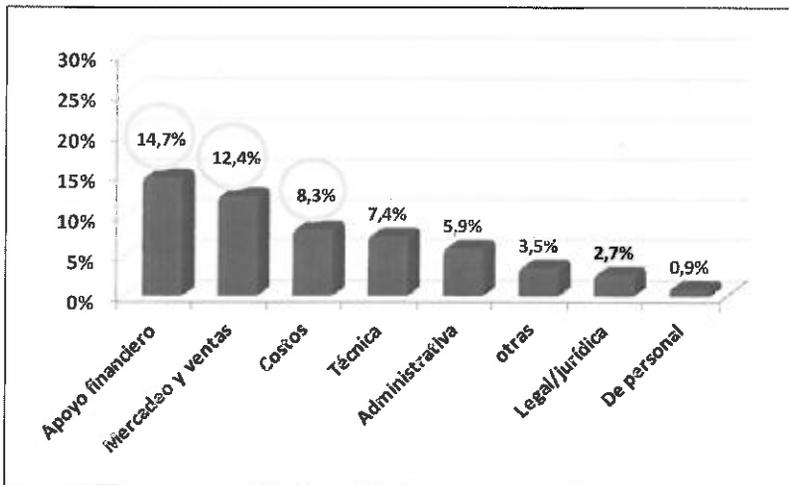
El apoyo a los artesanos, de la triada institucional, gobierno-empresas-sector educativo, y de otras entidades, se manifiesta en porcentajes significativos, no obstante, se requiere intensificar el recorrido (ver tabla 11).

Tabla 11. Apoyo recibido por parte de entidades públicas, privadas, del sector educativo u otra

Ha recibido apoyo	%
Sí	28,0%
No	64,9%
NR	7,1%
Total general	100,0%

Un importante porcentaje de los artesanos de la ciudad de Medellín manifiestan que han recibido algún tipo de intervención o apoyo de entidades privadas, públicas, educativas, tecnológicas, ONG, entre otras. Sin embargo, y a pesar de la difusión que han realizado algunas instituciones, sobre todo las de crédito y asesoría, la Alcaldía, entre otros, hay un porcentaje alto (más de la mitad) que manifiesta no haber alcanzado ningún tipo de apoyo. El recorrido aún es largo y se debe continuar la labor para motivar, acercar y posicionar al sector, y por supuesto, articularlo a las dinámicas de la economía e iniciar todo un proceso de formalización estratégica del sector artesanal.

Por otra parte, más que rescatar las cifras sobre el nivel de apoyo a las unidades artesanales o a los artesanos, es importante destacar el tipo y las áreas de apoyo en las cuales han recibido orientación (ver figura 10).

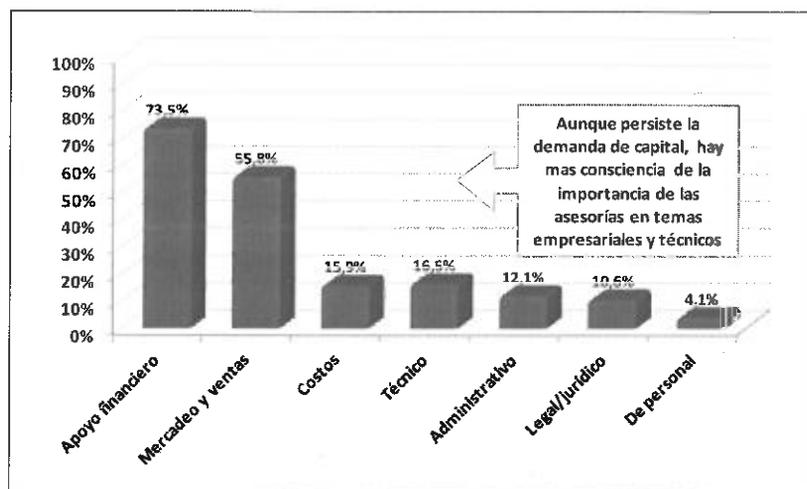
Figura 10. Áreas de apoyo institucional al artesano

Ciertamente, gran parte del apoyo recibido es de tipo crediticio, acompañado de algún tipo de capacitación o asesoría. Además de lo financiero, el apoyo ha sido en mercadeo y ventas, costos y en cuestiones de carácter técnico y administrativo.

3.4.3 Necesidades de los artesanos.

Entre los artesanos de Medellín persiste la demanda por crédito (capital), sin embargo, cada vez son más conscientes de la necesidad de las capacitaciones y las asesorías técnico-empresariales (ver figura 11).

Figura 11. Necesidades de apoyo manifestadas por los artesanos



Los artesanos insisten que lo que más necesitan en la actualidad para su actividad artesanal es el crédito, y ello ha sido tradicionalmente la necesidad más sentida por los empresarios de la ciudad (ibíd.). Sin embargo, es apreciable que cada vez más los empresarios demandan otros tipos de colaboración distintas al tradicional, esto es, diferentes al crédito. Efectivamente, además del gran número de empresas (73,5%) que manifiestan que requieren apoyo financiero, también registran como bien importantes, el apoyo en mercadeo y ventas (55,8%), asesoría técnica (16,5%), costos (15,9%) y la ayuda administrativa y legal.

Es importante anotar, que si se comparan los resultados de respuesta sobre el apoyo que han recibido los artesanos, con aquello que requieren actualmente, se puede demostrar que hay un déficit en cada una de las áreas identificadas (ver tabla 12).

Tabla 12. Participación porcentual de la demanda y la oferta de apoyo a los artesanos e identificación de brechas

Áreas	Oferta (a)	Demanda (2)	Déficit (a-b)
Apoyo financiero	14,7%	73,5%	-58,7%
Mercadeo y ventas	12,4%	55,8%	-43,4%
Costos	8,3%	15,9%	-7,7%
Técnico	7,4%	16,5%	-9,1%
Administrativo	5,9%	12,1%	-6,2%
Legal/jurídico	2,7%	10,6%	-8,0%
De personal	0,9%	4,1%	-3,2%

Es por esto que se requiere ampliar la cobertura para aumentar ese porcentaje o disminuir la brecha deficitaria, pero ello es posible si se logra que el artesano se piense realmente como un empresario y que entienda que estas medidas son de largo aliento y requieren de inversión de tiempo. Se necesita concertar con ellos la manera de intervenir y de acompañarlos de forma específica, pues muchos de ellos se mueven de feria en feria, de un área a otra, sus limitaciones de tiempo son considerables y en ocasiones, consideran que este tipo de apoyo es un gasto y no una inversión, así lo estén demandando.

He aquí la importancia de la intervención en el sector artesanal, donde la misión sea el formular, desarrollar y hacer seguimiento a esos procesos de asesoría, capacitación y acompañamiento organizacional en las áreas identificadas. Se puede asesorar, acompañar y capacitar a esas unidades artesanales a través de algún programa especial con la Alcaldía de Medellín, especialmente, con el Banco de las Oportunidades y la Subsecretaría de Turismo, para fortalecer las áreas identificadas, pero especialmente, ofreciendo de manera integral y continua apoyo en el "saber hacer", donde el centro de la atención o enseñanza es el acto real de su producción (o de comercialización o distribución para otros, entre otras). Pero principalmente, se debe trabajar el concepto empresarial: el

artesano se debe ver como tal, pero igualmente debe ser consciente de que es un *empresario* y que sus actividades son las de una real empresa. Tanto él como la empresa son generadores de valor y contribuyen al crecimiento y desarrollo de la economía. Incluso, la orientación (capacitación, asesoría y acompañamiento) a los artesanos o a sus unidades, se debe extender a los trabajadores que acompañan el proceso económico-productivo de los respectivos negocios.

3.4.4 Promoción de proyectos en beneficio de los artesanos.

Además de ampliar la cobertura, se requiere llegar con mayor cantidad de información sobre las bondades de los proyectos reales y potenciales de la ciudad que pueden beneficiar a las unidades artesanales.

En los dos numerales anteriores se demuestra el apoyo que han recibido y que demandan actualmente los artesanos, y se constata una amplia brecha entre las dos. Parte de la explicación podría soportarse en el desconocimiento que tiene más de la mitad de esa población, de las ofertas o programas de la Alcaldía (entre otras de ciudad) de los cuales se pueden beneficiar (ver tabla 13). Por eso, más que ampliar cobertura —que es necesaria— se trata de llegar con información pertinente y eficaz, de tal forma que se logre sensibilizar y motivar a todos sus potenciales demandantes. Se deben promocionar los proyectos correspondientes al sector y hacer un proceso de inducción y reinducción sobre las bondades de los respectivos apoyos.

Tabla 13. Conocimiento de los artesanos, de los programas promovidos por la Alcaldía, de los cuales podrían beneficiarse

Conoce programas de apoyo	%
Sí	40,1%
No	53,4%
NR	6,5%
Total general	100,0%

Es necesario que toda la población del sector artesanal, y en especial aquel 53,4% que no tiene la información de las entidades de apoyo, conozcan las ofertas o posibles ofertas en las que pueden participar; porque efectivamente, hay muchos programas y proyectos en la ciudad que promueven el desarrollo empresarial y solidario, se trataría de especializar las ofertas a favor del sector.

3.5 Proveedores, lugar de comercialización, principales consumidores y consecución de clientes

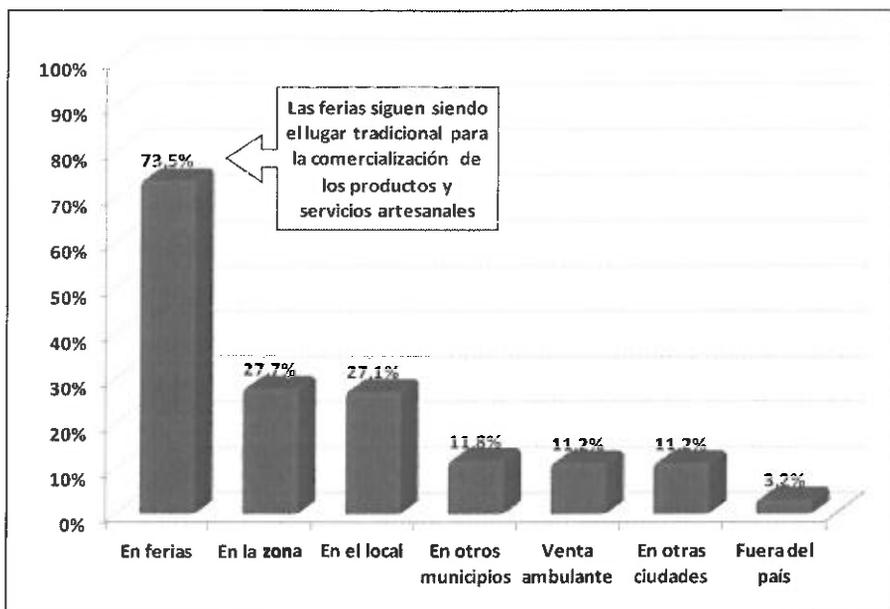
3.5.1 La mayoría de los artesanos comercializan su producido a través de las tradicionales ferias.

El 73,5% de los artesanos manifiesta que el principal canal para comercializar sus productos o servicios artesanales son las ferias. Seguidamente el 27,7% vende en la misma zona donde se encuentra localizada su unidad artesanal y el mismo porcentaje manifiesta que lo comercializa en el local. Un poco más del 11% realiza transacciones en otros municipios, y los mismos porcentajes de personas comercializan, respectivamente, en otras ciudades y de manera ambulante. Es muy reducido el número de artesanos que exportan (ver tabla 14 y figura 12). En este sentido, se deben promocionar y posicionar más los productos artesanales hechos en Medellín, no sólo en el ámbito nacional sino internacional.

Tabla 14. Lugar de comercialización de los productos y servicios artesanales

Lugar de Comercialización	%
En ferias	73,5%
En la zona	27,7%
En el local	27,1%
En otros municipios	11,8%
Venta ambulante	11,2%
En otras ciudades	11,2%
Fuera del país	3,2%

Figura 12. Lugar de comercialización de los productos y servicios artesanales



3.5.2 Consumidores de los productos y servicios artesanales.

El principal grupo de compradores ha sido el consumidor directo; el tipo de mercado que atiende el artesano es muy “estrecho”, netamente local y natural. En efecto, la relación comercial (venta-compra) del productor al cliente se concentra en la ciudad de Medellín, y básicamente, en el consumidor final (ver figura 13 y tabla 15).

Figura 13. Tipos de compradores de los productos o servicios artesanales

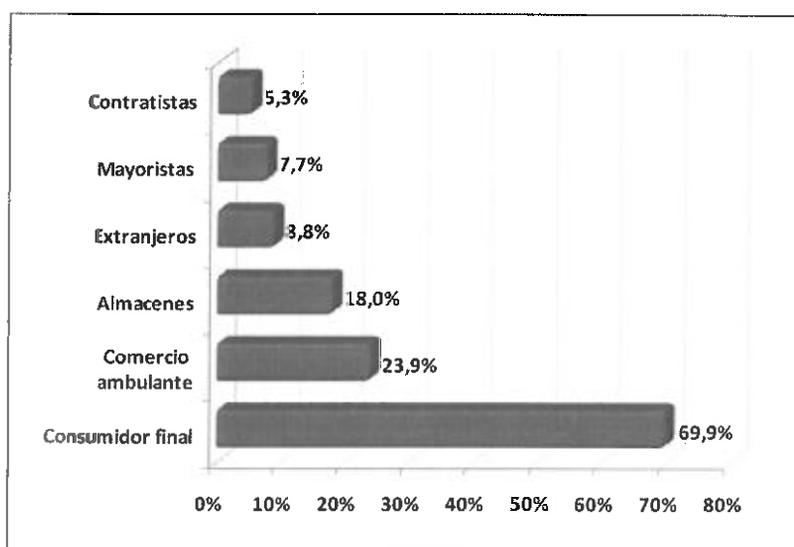


Tabla 15. Tipos de compradores de los productos o servicios artesanales

Compradores	%
Consumidor final	69,9%
Comercio ambulante	23,9%
Almacenes	18,0%
Extranjeros	8,8%
Mayoristas	7,7%
Contratistas	5,3%

Como se dijo atrás, el 73,5% de los artesanos comercializan sus productos o servicios a través de las tradicionales ferias, y otro tanto, en la misma zona del lugar de producción, lo que da fuerza a corroborar que el tipo de cliente que más atienden es efectivamente el consumidor final (servicio personalizado), pero también son importantes otros tipos de clientes: comercio ambulante (23,9%) y almacenes (18%). No es del todo despreciable el porcentaje de artesanos que dicen comercializar en el extranjero, aunque se debería ser más atrevido. Se requieren estrategias agresivas de comercialización, de promoción y posicionamiento de los productos artesanales con alto valor diferenciador, creatividad y pensamiento autóctono.

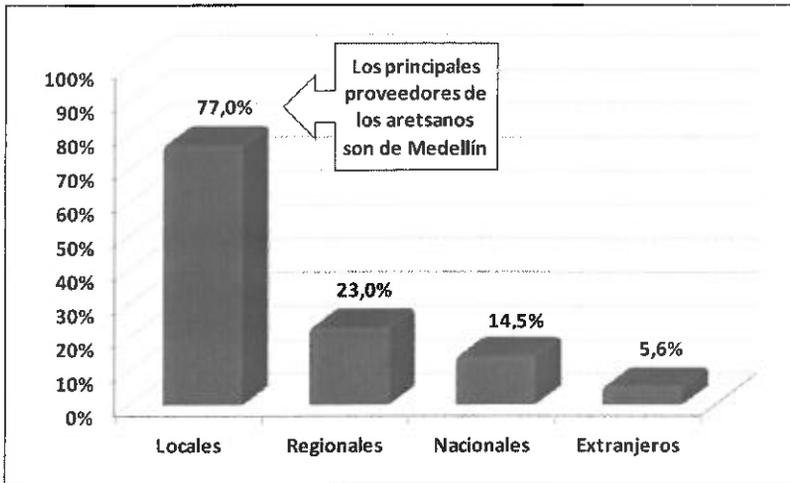
3.5.3 Proveedores de las unidades artesanales.

El 77,0% de los artesanos encuestados registraron que sus proveedores son básicamente locales, esto es, de la misma ciudad de Medellín. Casi una cuarta parte de las unidades artesanales se proveen de empresas a nivel regional, y un 14,5%, de proveedores nacionales. Muy pocos (5,6%) adquieren insumos y materias primas de proveedores extranjeros (ver tabla 16 y figura 14).

Tabla 16. Proveedores de las unidades artesanales

Proveedores	%
Locales	77,0%
Regionales	23,0%
Nacionales	14,5%
Extranjeros	5,6%

Figura 14. Proveedores de las unidades artesanales



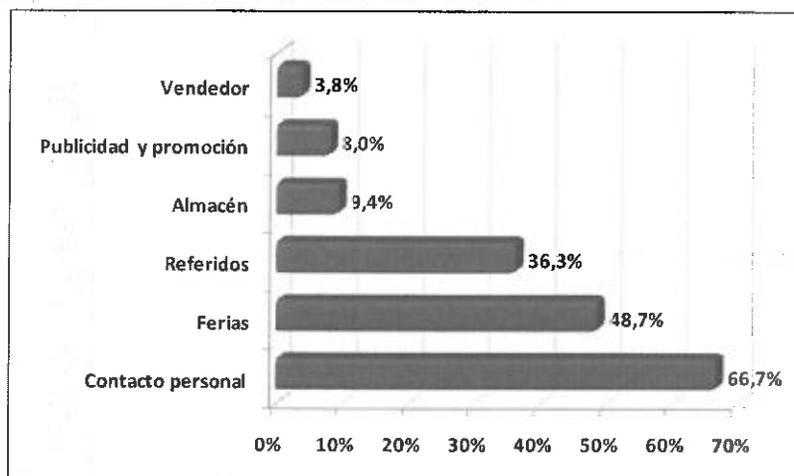
3.5.4 Medios para la consecución de clientes.

Los medios o canales más usados por los artesanos para contactar clientes son el contacto personal, las ferias y los referidos (ver tabla 17 y figura 15).

Tabla 17. Canales para la consecución de clientes

Canales de consecución de Clientes	%
Contacto personal	66,7%
Ferías	48,7%
Referidos	36,3%
Almacén	9,4%
Publicidad y promoción	8,0%
Vendedor	3,8%

Figura 15. Canales para la consecución de clientes



El medio que más utiliza el sector artesanal para obtener clientes es el contacto personal (66,7%). Seguido respectivamente de los servicios o la comercialización de los productos en las ferias artesanales. Igualmente, los referidos son un importante canal de consecución de clientes efectivos de las artesanías. Como se puede inferir, los medios promocionales, publicitarios y la utilización de fuerza de ventas no es lo más común entre los artesanos, la relación es muy informal, incluso como se verá a continuación, los servicios de postventa y servicios al cliente, la tarjeta personal o marca que identifica el producto, no son las formas universales utilizadas por los artesanos.

3.5.5 Otros aspectos relacionados con el mercadeo.

Según el porcentaje de respuestas con respecto a algunas variables relacionadas con el mercadeo y el contacto con los clientes efectivos o consumidores potenciales, se demuestra que los artesanos no tienen muy arraigado el concepto mercadológico de imagen, posicionamiento y relacionamiento con el cliente (ver tabla 18).

Tabla 18. Situación de las unidades artesanales frente a algunos conceptos relacionados con el mercadeo de sus productos o servicios

Presta servicios al cliente o servicios posventa	%
No	49,3%
Sí	44,8%
NR	5,9%
Total	100%
Tiene tarjeta personal o marca que identifique el producto	%
No	60,5%
Sí	33,9%
NR	5,6%
Total general	100,0%

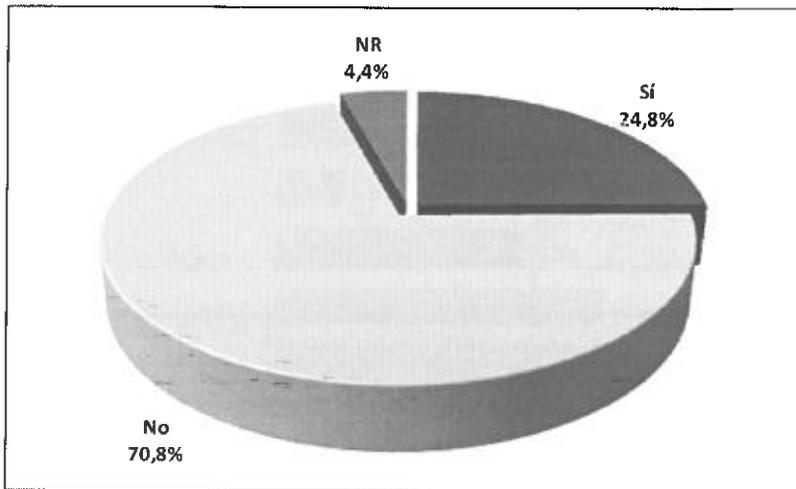
Efectivamente, solamente una tercera parte, 33,9%, de los artesanos o de sus productos tienen una marca que identifica a su productor o al producto como tal. El resto de la población no utiliza estos mecanismos de identificación de marca, producto o artesano. Paralelamente, un poco menos de la mitad (49,3%) de los productores artesanales no tienen contacto con sus clientes después de hacer efectiva una venta, y por consiguiente, no hay seguimiento de satisfacción o servicios de atención al consumidor efectivo o interesado potencial.

Quienes utilizan estas herramientas de atención y servicio postventa lo hacen por las garantías que hacen a sus productos y la forma más común de tener el contacto con el cliente es a través del contacto o visita personal y por vía telefónica, en estas dos acciones están concentradas las atenciones.

3.5.6 Asociatividad.

Una cuarta parte de los artesanos manifiestan que pertenecen a organizaciones gremiales (ver figura 16).

Figura 16. Participación de los artesanos en organizaciones gremiales



Otros estudios (Giraldo, 1999) demuestran que los microempresarios estarían dispuestos a asociarse en aquellas actividades que le posibiliten unas mayores ventas y les mejoren las condiciones de su nivel de vida, que les provean de materias primas o que les inyecten mayores niveles de producción; y principalmente, con quien tenga mayor capacidad de vender sus productos. En el sector artesanal, independiente de los motivos, el nivel de agremiación de los artesanos es relativamente muy alto, considerando una sociedad como la nuestra que se caracteriza por el individualismo y el egoísmo. Esa situación de agremiarse, y más que todo de asociarse, debe tomar mucha fuerza hoy en día en nuestro medio, los lineamientos o políticas nacionales e internacionales así lo expresan. Por eso, se debe promover y seguir en esa tónica de agremiar cada vez más personas, en función no de competir sino de cooperar (*coopetencia*) para producir volúmenes, compartir experiencias y técnicas y a niveles más competitivos.

Esa estrategia asociativa debe representar para los artesanos, una figura que traiga beneficios, más que considerarla como una carga, tal como sucede actualmente (pagos de cuotas monetarias). Se deben mostrar las bondades de este tipo de asociaciones. Hasta ahora el 24,8% de los

artesanos dicen estar en alguna organización gremial, y las que ellos mencionan más o consideran como organización, son: ASOMAC, COASDA, CORMAVI, San Alejo, SIMARTE, UNARTE, entre otras.

3.6 Tipología de los artesanos de la ciudad de Medellín

3.6.1 Clasificación de los artesanos y las artesanías.

Los artesanos se clasifican principalmente como artesanos productores, aprendices e instructores, y producen artesanía popular y contemporánea.

Asumiendo que los encuestados tenían claridad sobre los distintos tipos de categorías de artesanos que existen (a algunos se les describió conceptualmente cada categoría), éstos se autclasificaron en el siguiente orden: 47,2% de las personas se declararon artesanos productores; mientras que el 21,2% dicen ser aprendices y el 18,3% se registran como artesano instructor. Solamente el 15% de los artesanos objeto de estudio se declararon maestros. Es de advertirse que algunos de ellos se calificaron simultáneamente en dos o más categorías (ver figura 17).

Figura 17. Participación de las distintas categorías de artesano

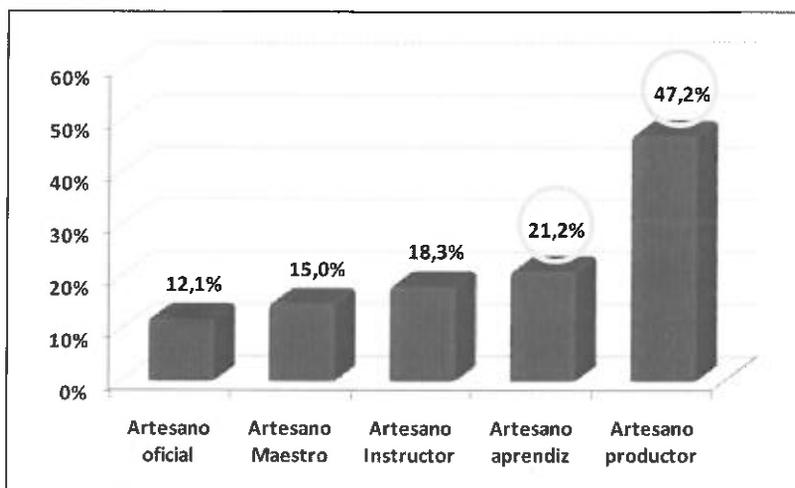
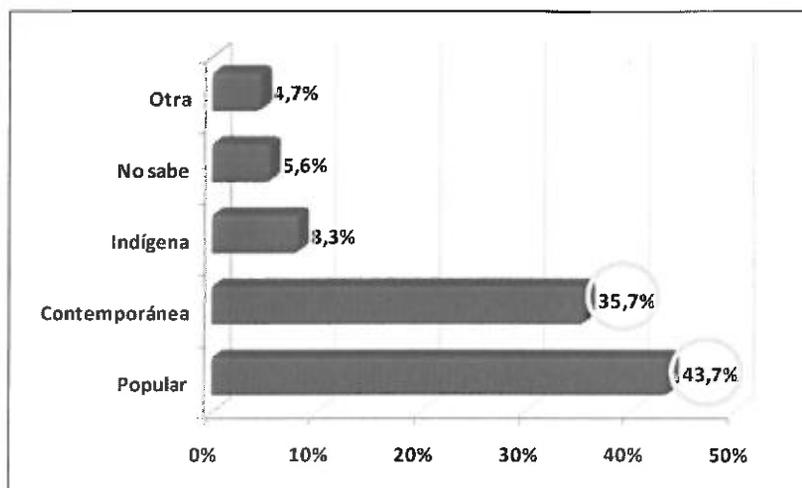


Figura 17. Participación de las distintas categorías de artesano entre la población de Medellín dedicada a dicha actividad. Luego de una breve conceptualización de las categorías, se les preguntó a los artesanos por la categoría con la cual se identificaban a sí mismos.

Ahora bien, se muestra que el mayor número de artesanos elaboran productos en la tipología de artesanía popular y contemporánea, seguidamente y en menor proporción, artesanía indígena. Son pocos quienes opinan que no saben o que producen otro tipo distinto a los anteriores (según los artesanos: tradicional, clásica, arte ruso, moderno, religiosa, típica, entre otras) (ver figura 18).

Figura 18. Proporción de las diferentes tipologías de artesanías producidas



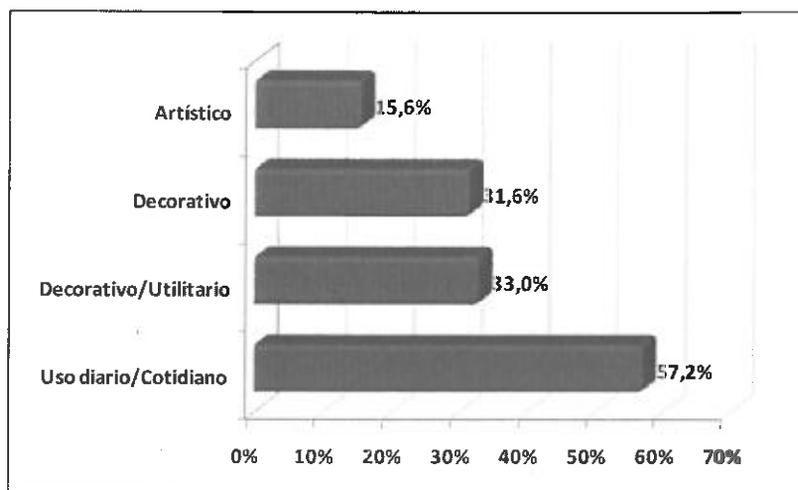
En efecto, casi la mitad (43,7%) de los artesanos de la ciudad manifiestan que están elaborando productos artesanales de carácter popular, y el 35,7% está produciendo artesanía contemporánea, una minoría de artesanos procesan artesanía indígena (8,3%).

3.6.2 Usos y materiales de los productos artesanales

Los productos artesanales son para el uso diario y decorativo, y los materiales más utilizados por su elaboración son la madera, las semillas y el cuero.

La producción artesanal, dice el 57,2% de los artesanos, tiene propósitos de uso diario o cotidiano, y en porcentajes muy similares, le siguen respectivamente, productos decorativos-utilitarios (33%) y decorativos (31,6%). De lejos, el 15,6% de los artesanos opinan que sus productos son netamente artísticos (ver figura 19).

Figura 19. Usos de los productos artesanales, según sus fabricantes



De acuerdo al porcentaje de respuestas, los materiales más utilizados por una gran cantidad de artesanos de la ciudad son la madera, las semillas y el cuero. También se debe resaltar la utilización de la cerámica, el vidrio y el papei. Y por supuesto, dentro de esa gran variedad de productos, aparecen entre otros; aquellos que utilizan o combinan distintos materiales, tales como acero, aluminio, herrajes y acrílicos; alambre, laminas y afines; lona, fique y similares; bambú, guadua, palma de iraca; bisutería, piedras, plata, murano, oro y similares; porcelanicrón, pintura (ver figura 20).

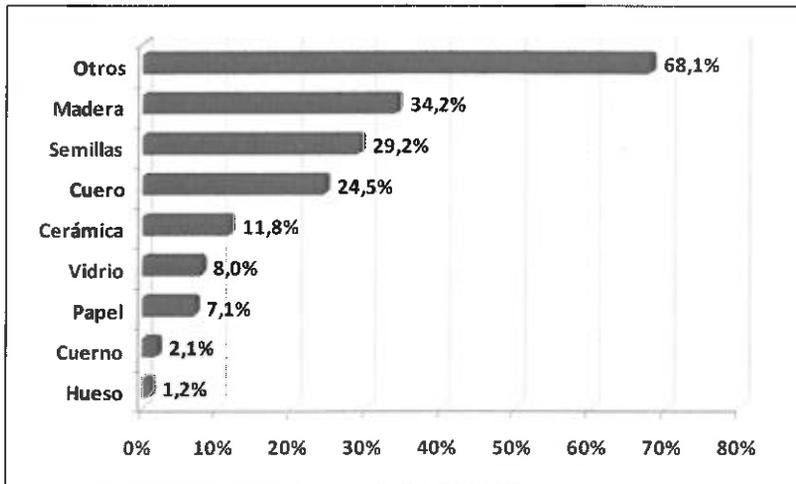
Figura 20. Materiales más utilizados por los artesanos para la producción

Figura 20. Materiales más utilizados por los artesanos de Medellín para la elaboración de los productos artesanales. El porcentaje destinado a "Otros": está disperso entre materiales como: productos de acero y aluminio, herrajes, acrílicos; alambre, laminas y afines; algodón, telas, hilos, lanas; lona, fique y similares; bambú, totumos, guadua, cortezas, palma de iraca; bisutería, piedras, plata, murano, oro y similares; flores y raíces; porcelanocrón, mármol, mimbre; yeso, cemento, pintura.

Efectivamente, el 34,2% de los artesanos respondieron que utilizaron o utilizan como material para elaborar sus productos artesanales, la madera. Cinco puntos porcentuales por debajo aparece la utilización de semillas, esto es, el 29,2% de los encuestados utilizan este material. Muy de cerca, también diferenciándose en cinco puntos, el 24,5% de los artesanos elaboran sus productos en cuero.

3.6.3 El mismo artesano es quien define todos los aspectos relacionados con la elaboración del producto artesanal.

Por las mismas características del artesano y de los talleres artesanales, la misma persona que produce es quien por lo general, define todos los aspectos relacionados con el producto, son escasos quienes

supuestamente delegan o dejan que otros les manifiesten cómo hacer algunas de esas acciones para el producto final (ver Tabla 19).

Tabla 19. Participación del artesano en la definición de aspectos relacionados con el proceso de producción

El artesano es quien define	%
Diseño	91,7%
Volumen de producción	88,5%
Calidad	93,8%
Empaque y presentación	88,2%
Precio	93,8%
Moda	90,9%

En efecto, más del 90% de los artesanos manifestaron que tanto el diseño, el precio, la calidad y la moda de los productos elaborados, son definidos por ellos mismos. Un poco por debajo de este porcentaje (a sólo dos puntos) está quienes dicen que el volumen y el empaque y presentación también lo definen ellos. Esas decisiones, no están supeditadas a otras personas clientes, familiares o trabajadores auxiliares (en promedio, un poco más del 2% para cada variable deja que los otros tomen este tipo de opiniones, el resto del porcentaje no responde la pregunta).

3.6.4 Implementación de procesos de verificación de calidad y conocimiento de tiempos de producción.

Se llevan a cabo acciones de verificación de calidad durante el proceso de producción, y muchos afirman tener calculado el tiempo del trabajador por producto.

No es de extrañar que los artesanos confundan el término *verificación de la calidad* con el de procesos de *certificación de calidad*. La aclaración fue realizada, y por ello se les enfatizó en que esta pregunta se

refería a verificación —no a certificación— de la calidad del proceso de producción. Se puede aseverar que la mayoría (un porcentaje mayor al 85%) no realiza procesos de certificación, pero sí verifican que sus procesos funcionen como ellos mismos se imaginan que es el ideal. Sus procesos son empíricos y son prácticamente ellos mismos quienes, incluso durante el proceso, realizan la verificación. Pocos tienen trabajadores operarios que les realicen esta labor y escasamente la contratan con terceros (ver tabla 20).

En efecto, el 87% de los artesanos manifestaron que son ellos mismos quienes verifican el proceso, solamente el 8,3% de los encuestados mencionan que esa tarea es delegada a un operario, y una mínima cantidad, solamente el 2,4%, contrata con terceros para realizar esta labor. Algunas personas recurren simultáneamente a todas las opciones, pero definitivamente la más común es la revisión propia.

Paralelamente, el proceso de verificación por lo general, es realizado *durante* la etapa de elaboración del producto artesanal, esto es, el 72,3% de las personas hacen verificación de la calidad del proceso durante sus constantes actividades artesanales. Solamente una quinta parte (20,4%) realizan procesos de verificación *al comienzo* y esa misma proporción de artesanos (19,2%) la ejecutan *al final* del proceso. Muy pocos manifestaron realizarla *de manera aleatoria* (4,4%). Igualmente, algunos recurren simultáneamente a todas las opciones, pero definitivamente, la más concurrida es durante el mismo proceso de producción (ver tabla 20).

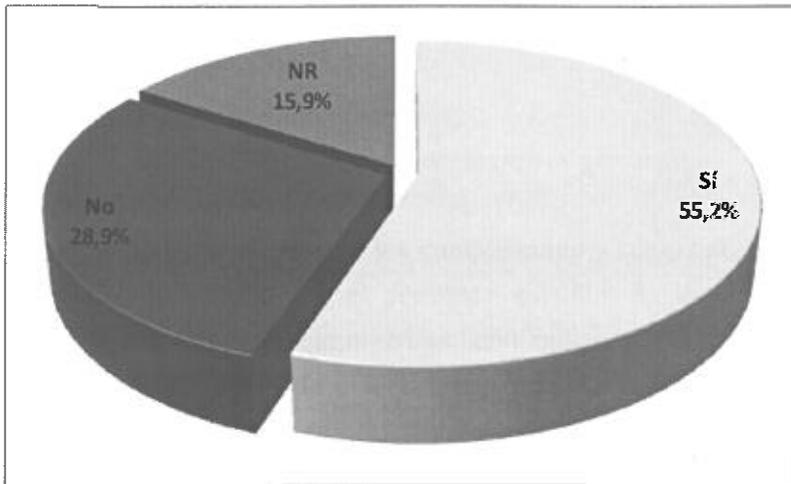
Tabla 20. Proceso de verificación de calidad del producto artesanal

Persona encargada del proceso de verificación	%
Artesano	87,0%
Operario delegado	8,3%
Contratado con terceros	2,4%
Otros	3,2%

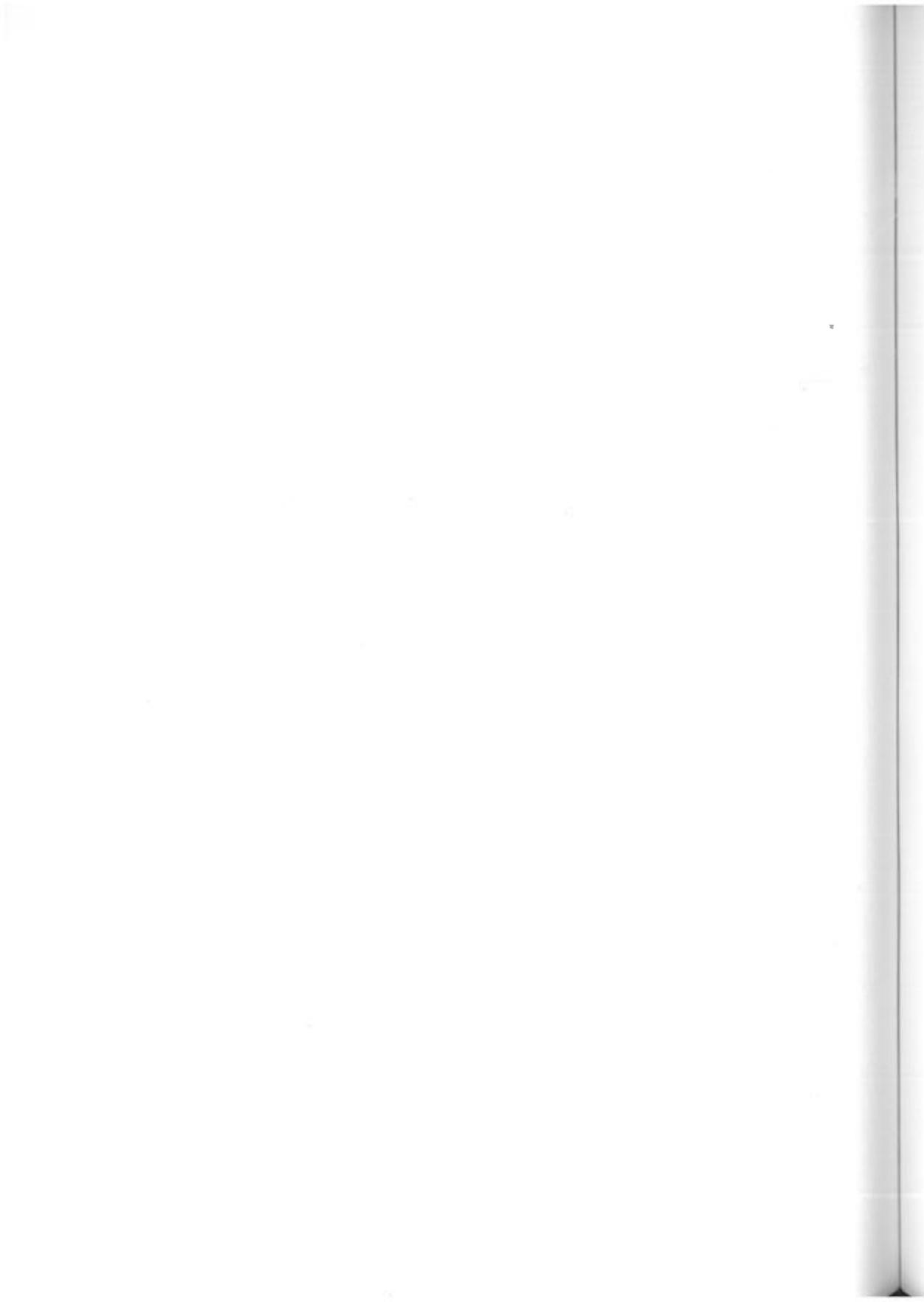
Momento del proceso en el que se verifica	%
Al comienzo	20,4%
Durante el proceso	72,3%
Al final del proceso	19,2%
Aleatoriamente	4,4%

Por otra parte, más de la mitad (55,2%) de la población de los artesanos encuestados manifestaron que tienen estimado el tiempo de elaboración de producto por trabajador, el resto opina no tenerlo (28,9%) o simplemente no responden (15,9%); aunque nos atrevemos a decir que este indicador es subjetivo y no está supeditado a alguna norma de estandarización de métodos y tiempos (recuérdese que atrás se registran datos donde solicitan más apoyo de carácter técnico, y además, entre otras cosas, también realizan gran variedad de productos y los procesos de verificación son empíricos, no de certificación) (ver figura 21).

Figura 21. Porcentaje de artesanos que afirman tener estimado el tiempo de elaboración del producto por trabajador



Como se dijo atrás, se hace verificación, no certificación de dichos procesos, pues son llevados a cabo de manera empírica por los mismos artesanos y durante el mismo proceso de producción (ellos asumen las tareas simultáneas de definir producción, ventas y administración). Y por ello, igualmente el cálculo que manifestaron tener de productividad es de carácter empírico, por tanto, se necesita formar de manera práctica en estos aspectos técnico-productivos.



4. Conclusiones y recomendaciones generales

El presente capítulo recoge las conclusiones y sugerencias extraídas de los aspectos trabajados en el presente estudio. Es un esfuerzo por sintetizar los hallazgos y las sugerencias, con miras a la estructuración o intensificación de proyectos de intervención que la administración pública viene implementando o que podría implementar, según la evolución del sector artesanal en Medellín.

4.1 Conclusiones

En los talleres de los artesanos, no sólo se tienen espacios de residencia, sino también escenarios importantes para las actividades económicas de producción artesanal, incluso, son lugares reconocidos por la comunidad, pues los productos también se comercializan en la misma zona de influencia. Es decir, por la antigüedad de los artesanos, se puede afirmar que desde mucho tiempo atrás, se han estructurado y alargado procesos productivos y comerciales en algunos puntos de referencia de los barrios de la ciudad. Muchos de los lugares o el espacio donde producen o se montan las actividades artesanales son también el escenario donde se materializan simultáneamente las dinámicas de la unidad familiar, es decir, se comparten ambas actividades: negocios y familia.

Esta característica de los negocios en las respectivas casas, —que no es exclusiva de este sector— tiende a acentuarse con el proceso creciente de descentralización de los procesos productivos, y por el mismo

crecimiento y desarrollo de la ciudad en las zonas tradicionalmente marginadas (caso Metrocable, Metroplus, Planes Especiales y Zonales, Proyecto Urbano Integral PUI, Cedezos, Parques Biblioteca, entre otras). El asentamiento significativo de pequeñas unidades artesanales —creadas con ahorros personales o familiares o con crédito institucional— en la ciudad, se da como alternativa de mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, y por supuesto, como vocación y actividad que les rinde ingresos para el sostenimiento personal y de la unidad familiar.

Las características más comunes de las pequeñas unidades artesanales, descritas en este informe de investigación, son: escasa formación educativa, negocios guiados por la iniciativa propia, tradición familiar y oportunidad de empleo; escaso capital de trabajo, mercado natural y clientes personalizados; alta dependencia económica y dedicación de tiempo completo a su oficio; no tienen un sistema adecuado de costos, las relaciones laborales son de carácter informal, ausencia de estructura organizacional y poco desarrollo de mentalidad empresarial, sin técnicas de atención al cliente, entre otras.

Estas unidades artesanales se han logrado mantener en el mercado; lo evidencia principalmente la variable de *antigüedad de los negocios*, y otras variables adicionales, tales como el nivel de empleo que persiste y se genera en algunas unidades (promedio de 2,2 empleos por unidad), las buenas relaciones con las entidades de apoyo, y de igual forma, a pesar de los distintos tropiezos sociales y económico de la ciudad, no han tenido muchas dificultades con la venta de sus productos, lo que les ha permitido mantenerse en el mercado. Con crisis o sin ella, las unidades artesanales siempre han buscado alternativas para mejorar o mantener la situación de su negocio, especialmente, la disposición a conseguir capital de trabajo para desarrollar mejoras en el negocio y tener variedad de productos. Sin embargo, cada vez son más conscientes de la necesidad de otras intervenciones distintas a las de crédito, y por eso, acuden a las instituciones (públicas, privadas e instituciones de educación, tecnológicas

y ONG) para acceder a programas de asesoría y capacitación empresarial (mercadeo y ventas, costos, técnico-productivo, entre otros), en esto se ha venido ganando terreno. De cierta manera, la actitud y mentalidad de los artesanos es mucho más abierta, están pendientes de cualquier programa que les brinde oportunidades de mejorar y fortalecer sus unidades, lo que falta es llegarle a más y con información pertinente, para que accedan a las bondades de los proyectos reales y potenciales.

La informalidad en las unidades artesanales de la ciudad no es solamente desde lo jurídico y legal y desde la misma definición DANE, sino también desde la relación con sus clientes (internos y externos) y con el entorno en general. Por ejemplo, la relación con los empleados y la modalidad de contratación que predomina, la ausencia de seguridad social; la manera de atender a los compradores y proveedores y la ausencia de una base de datos, la presentación y la falta de una clara estructura organizacional, en la que debería predominar la mentalidad empresarial, sin que ello signifique abandonar la creatividad inherente a lo artesanal.

4.2 Recomendaciones generales

El tema de las pequeñas unidades artesanales y su grado de informalidad no debe ser excluido de la planeación y de la estrategia de las organizaciones privadas y públicas, por el contrario, se pretende que sea abordado desde los distintos ámbitos, para impulsar y profundizar en acciones que los articulen (para que la productividad y la competitividad mejore) no sólo con la dinámica local, regional y nacional sino internacional; aunque se debe tener la suficiente precaución para atender de manera directa cada particularidad, con sus respectivas necesidades y expectativas. Una manera de menguar la situación —que se viene desarrollando con otros proyectos y sectores de ciudad— es promocionar, fortalecer y consolidar el trabajo asociativo artesanal, que lo sientan más como un proceso que les brindará las oportunidades de acceder a otras

alternativas de producción, mercados y créditos u otros tipos de apalancamientos productivos.

Así las cosas, la Secretaría de Cultura Ciudadana, como instancia técnica responsable de acompañar las acciones con el sector artesanal, a nivel de la convocatoria, direccionamiento temático y técnico, y como ente articulador de la gestión de diferentes recursos para el sector, en asociación con el Banco de los Pobres, el Banco de las Oportunidades —que también apoya la iniciativa del sector artesanal— es quien debe intensificar y ampliar cobertura con su programa de intervención.

Aunque la mayoría de las pequeñas unidades artesanales no tengan claro el concepto y la aplicabilidad de la actividad gerencial y administrativa de su taller, es importante y pertinente estructurar y sensibilizar a los artesanos sobre la necesidad —por pequeña que sea la unidad artesanal— de incorporar y practicar herramientas y temas relacionados con toda la fundamentación estratégica empresarial. Es importante capacitar, asesorar y acompañar alrededor de casos aplicados sobre el negocio (“aprender en caliente” tanto para los propietarios y empleados). Se debe cerrar la brecha entre lo que se oferta en la ciudad y lo que los artesanos necesitan; se requiere definir propuestas específicas de intervención para promocionar el sector artesanal de la ciudad, no como un sector para admirar su creatividad e imaginación, sino para tratarlo como un verdadero sector empresarial que agrega valor a la economía y que tiene una gran proyección internacional.

Efectivamente, se trata de sensibilizar a los artesanos sobre toda la cultura empresarial, es lograr permear su práctica empírica y relacionarlos con prácticas más organizadas y sustentadas en la orientación y acompañamiento técnico-productivo, innovación, administración, mercadeo y comercialización, o cualquier tema que facilite la dinámica de sus negocios con criterios más formalizados, y que les brinde identidad sectorial. Se trata de acompañarlos en “el saber, el hacer y en el ser”,

complementar sus competencias artesanales con estas otras competencias gerenciales y laborales.

El nuevo enfoque, en lo posible, debe cambiar de “vender lo que se produce” a “producir lo que se vende”, pues hay una gran oportunidad en el mercado: el gusto y preferencias que hay por la artesanía, la cual puede ampliar los horizontes geográficos y de comercialización hacia el exterior. Sería importante estructurar un programa de detección de unidades artesanales, —a través de los agrupamientos asociativos— con carácter exportable, para que el mercado se amplíe y llegue a más involucrados en el sector. Se debe por tanto, mejorar las condiciones internas y de ciudad para iniciar todo un proceso de internacionalización de una amplia base de artesanos.

Se debe insistir en una apuesta de tipo empresarial con apertura mental y con carácter *asociativo*, donde ninguno pierda su autonomía y creatividad particular. El agrupamiento sería la estrategia para enfrentar esos nuevos retos productivos y de mercados; crear pensamiento empresarial que se soporte en el desarrollo de la asociatividad y del pensamiento estratégico, acompañado de una política regional de apoyo y consolidación del sector artesanal, lo que sin duda, significaría un impacto en el desarrollo del tejido económico, social y empresarial (del sector).

Y por último, trabajar con fuerza todo el tema técnico-productivo, pero acompañado de toda una inducción sobre el perfil, tipología, categoría, productos y expectativas de desarrollo y crecimiento de los artesanos en la ciudad de Medellín, no sólo a nivel local y nacional, sino toda la potencialidad que tienen hacia el futuro y en especial en el mercado internacional. Los productos artesanales tienen algunas prerrogativas especiales en algunos países, en términos de consideraciones arancelarias, lo que debe aprovecharse, así como los incentivos

económicos creados para impulsar el desarrollo de la industria nacional destinada especialmente a la exportación.

Anexos



Anexo 1. Glosario⁴

Artesano. Persona que ejerce una actividad profesional creativa en torno de un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas. Trabaja en forma autónoma, deriva su sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes útiles su esfuerzo físico y mental.

Alfarería. Por tradición, se da el nombre de alfarería al trabajo de tipo relativamente rústico de manera exclusiva en barro y una sola cocción, para la elaboración de vasijas y figuras. Para la construcción de las piezas, se aplican las técnicas de moldeado, modelado en rollo y torneado. La materia prima se prepara macerando o moliendo la tierra hasta su mayor grado de pulverización. Luego, se remoja hasta alcanzar su mejor punto de plasticidad y así disponerla al trabajo de elaboración de objetos. Estos pueden recibir diferentes tipos de decoración por aplicación o incisión y toques de pintura.

El equipo de trabajo comprende mazos o molinos para la maceración de las tierras, albercas para la preparación de las pastas (arcilla en su punto para el trabajo), tornos de mesa o platos en madera, que sirven de soporte para facilitar la elaboración de piezas.

Los productos comprenden la loza, cántaros, materas, ollas, jarrones, cazuelas, tiestos, moyos, pailas, figuras zocmorfas o antropomorfas, imágenes, tejas, abalorios para collares, representaciones costumbristas rústicas, crisoles, coigaduras y otros.

Alfarero es el nombre dado al artesano del oficio.

⁴ Adaptado de "Glosario", por Artesanías de Colombia. Disponible en www.artesaniasdecolombia.gov.co

Aplicaciones en tela. Trabajo consistente en la elaboración de objetos útiles y especialmente decorativos, realizados mediante la unión o superposición de telas o retazos con la técnica de la costura a mano o en máquina de coser. Las líneas de producción que han dado carácter a esta técnica artesanal han sido los tapices primitivistas de los núcleos artesanales de barrios urbanos, y las molas indígenas, íntimamente relacionadas con prácticas mágico-religiosas con las que se da un tratamiento especial al vestuario femenino, del cual es parte integral en la comunidad indígena cuna. Estas líneas productivas poseen carácter suficiente para poder ser clasificados como oficios.

El equipo de trabajo es elemental en la mayoría de los talleres de su producción más representativa. Consta, básicamente, de agujas y tijeras. La tecnología moderna ha facilitado la utilización de máquinas planas y fileteadoras.

Los productos típicos, por excelencia, son las molas cunas, que representan una línea específica, y los tapices primitivistas que representan también otra línea de producción específica. Otros productos resultan de la aplicación de los anteriores en cojines y bolsos. También son importantes en las aplicaciones y la elaboración de colchas.

Barniz de pasto. Técnica de procedencia aborigen, consistente en el trabajo de aplicación de telas de contextura elástica, elaboradas con sustancias vegetales extraídas del árbol mopamopa. Dichas sustancias vegetales son previamente procesadas con técnicas de maceración, molido y cocción para su conversión, por estiramiento, en telas *transparentos*, y las cuales se aplican sobre superficies principalmente de madera. Una línea antigua aplicaba las telas de estas resinas alternándolas con laminillas de papel de colores. Posteriormente, se comenzó a teñir directamente la masa de mopamopa en diversos colores. Con la combinación de telas de diferentes colores y su recorte a modo de dibujo, ejecutados sobre las superficies que se desean decorar, se desarrolla el trabajo de diseño

directamente sobre el producto en proceso. Con este tipo de trabajo del diseño (muy exigente en habilidades para el dibujo), se plasman figuras sobre las superficies planas o en relieve y se da acabado a las figuras de piezas talladas en volumen.

Los elementos especiales de trabajo son la misma materia prima de la que depende la exclusividad del oficio. Las herramientas necesarias son principalmente objetos de maceración, molido, corte, cocción y calentamiento cuchillas en metal de segueta, molinos domésticos, reverberos, ollas de aluminio.

Entre los productos se destacan la decoración de figuras de aves, imágenes. Además, se decoran bandejas, platos, licoreras, cofres, jarrones.

Barnizadores se denominan sus especialistas.

Bordados. Actividad que consiste en la decoración de textiles y cintas, mediante la ejecución de labrados o altos relieves hechos en hilo utilizando principalmente agujas y pequeñas herramientas de corte. Se destaca la especialidad del encaje, que es un tejido ligero y labrado, elaborado principal o casi exclusivamente, con hilos de seda. Dentro del bordado se pueden encontrar las técnicas del macramé, el bolillo y otros de menos difusión.

El equipo de trabajo es considerablemente elemental, representado básicamente por agujas, tijeras y cuchillas, todos muy finos tambores (aros dobles que sirven de soporte). Actualmente, se están utilizando máquinas especializadas, que hacen más exigentes las expectativas respecto del diseño del acabado y su calidad estética.

La producción, en general, se aplica en prendas y objetos finos: mantelería, frazadas, arreglos de cajas, cojinería, vestuario, mochilas de algodón y lana, cinchas y aperos de ornamento.

Bordador, nombre dado a su especialista.

Bisutería. Trabajo de producción de alhajas y objetos decorativos con la tecnología de la joyería, pero de la cual se distingue por el tipo de metales utilizados, tales como el peltre, de distintas clases según las aleaciones, cobre, bronce, zinc, níquel, cobalto, aluminio, antimonio, hierro. Todos estos materiales, generalmente, se utilizan combinados en diferentes grados de aleación y se procesan mediante fundición, forjado, recorte, hilado, laminado, grabado, soldado, modelado, doblado, repujado, fileteado, cincelado, según los productos por elaborar, que complementan con engaste de piedras de camafeo, semipreciosas generalmente, hueso y otros. El brillo se obtiene mediante procedimientos de lavado.

El equipo de trabajo es prácticamente el mismo de la joyería, cuando la producción es de alta calidad. Las líneas de tendencia rústica seleccionan para el trabajo las herramientas y máquinas más elementales de las usuales en la joyería.

Los productos cubren una gran variedad y se destacan: los anillos, emblemas, pendientes, pulseras, collares, candelabros, réplicas, figuras, cadenas, esclavas, broches, medallas, dijes.

Bisutero es el nombre genérico de los especialistas.

Calado. El calado es una de las especialidades de la carpintería y la ebanistería consistente en la decoración de los objetos de madera mediante la hechura de cortes transversales en las tablas en que se elaboran, como elemento decorativo, principalmente cortes de partes que

se hacen siguiendo el diseño gráfico de una figura, elaborado directamente sobre la madera o preestablecido en papel.

Se utilizan las mismas herramientas y máquinas de la carpintería: sierras de bastidor, garlopas, cepillos, pulidoras, billamarquines, formones, gubias, mazos, martillos, sierras circulares y sinfines, tornos, caladoras, cepilladoras, taladros.

Su producción principal está relacionada con objetos destinados al acabado en la construcción, tales como barandas, puertas, ventanas, con intuición decorativa, de la misma forma como otros productos mobiliarios y utensilios. También se destacan los biombos.

Sus especialistas reciben la denominación de caladores.

Carpintería. Oficio de producción de una gran gama de objetos en madera de muy diversas clases y diferentes tipos de acabado, mediante los procedimientos técnicos de corte, talla, labrado, torneado, calado, cepillado, armada y pegado cuyo diseño sigue los imperativos de la funcionalidad del producto. El equipo de trabajo está compuesto por instrumentos de corte, labrado, pulimento, armada, tales como serruchos, sierras de bastidor, garlopas, cepillos, pulidoras, formaletas, billamarquines, formones, gubias, mazos, martillos. También se ejecuta con sierras circulares y sinfines, tornos, caladoras, cepilladoras, taladros, en su mayoría movidos por energía eléctrica. Otras más directamente relacionadas con las técnicas son hachas, azuelas, machetes, hachuelas.

A los trabajadores de esta especialidad se les denomina carpinteros.

Cerámica y porcelana. La cerámica es la actividad tradicional de producción de objetos de alta calidad y excelente acabado en arcilla cocida. La arcilla es previamente mezclada con desgrasantes y se le aplican

elementos minerales y químicos para mejorar su presentación. Las aplicaciones de químicos se hacen antes o después de la quemada.

Las técnicas aplicadas en el oficio son el modelado, construcción por rollo en espiral, torneado. Su decoración cubre una gran gama de procedimientos, tales como grabado, calado, incisión, aplicación, incrustación, pintura directa o por negativo.

Una especialidad técnica que caracteriza a la cerámica es el vidriado. Otra especialidad de la cerámica que se reconoce es la porcelana, en cuyos procesos se utiliza caolín (arcilla depurada), que permite el trabajo dado a la superficie de los objetos, generalmente en colores, y la aplicación de sustancias de vidriado.

El equipo requerido está representado por hornos, tornos de plato, patada o eléctricos mazos, cernidores, espátulas. Comprende, en algunos casos, la elaboración de moldes en yeso y escayola para la fabricación de figuras de imaginería, especialmente, y otros objetos previamente modelados.

Los productos de mayor representación son los juegos de loza, floreros, figuras fitoformas, zoomorfas y antropomorfas, réplicas, especialmente en la línea de las porcelanas. También corresponden a su inventario los abalorios para collares y las representaciones costumbristas.

Ceramista es el nombre del oficiante.

Cerería. Es la elaboración de objetos útiles y decorativos con sustancias viscosas semiduras de color amarillo y origen animal o vegetal, modelables a baja temperatura. Son comunes la cera de abejas y la parafina. Por extensión, se incluyen dentro de estos trabajos los productos elaborados en cebo o estearina de res y otros animales corpulentos. Las técnicas generales que se aplican consisten en el ablandamiento o licuación

de las sustancias. El ablandamiento del material se busca para proceder al modelado. El material se calienta hasta alcanzar su punto líquido de materiales especiales como el pabilo. Así mediante el principio físico de absorción y cambio de temperatura se produce la acumulación o adhesión. Los pabilos se sumergen sucesivamente, como en el caso de la fabricación de bujías (espermas o cirios). Por esta acción repetida, se va adhiriendo el material hasta obtener los diámetros requeridos. Finalmente, se somete a procesos de enfriamiento por aireación o refrigeración.

El equipo utilizado, en general, consiste en estufas y calderos y otros implementos, según la especificidad de los productos, tales como moldes, tornos para aireación.

Los productos tradicionales son los cirios, veladoras, espermas, velas, figuras.

Cerero es el nombre dado a su especialista.

Cestería. La cestería es un oficio artesanal clasificado dentro de la tejeduría. Se distingue de las demás especialidades por la aplicación de fibras duras, contrario al uso de fibras blandas de las demás especialidades. Es un trabajo que consiste en la elaboración de objetos mediante la disposición ordenada y estructurada de materiales vegetales duros o semiduros como el bejuco, cañas, hojas, tallos, cortezas. Todos estos materiales son sometidos previamente a procesos de adecuación, especialmente para su conversión en tiras o varillas que se aplican según la clase de objetos por elaborar. El entrecruzamiento sigue un determinado ordenamiento, desde la disposición más elemental en cruz hasta cubrir una gran gama de combinaciones mediante las que se obtienen figuras de movimiento continuo o discontinuo, que se pueden resaltar aplicando colorantes a las fibras. Este ordenamiento y combinación se reparte entre

urdimbre y trama, o de sólo urdimbre, que componen la estructura del objeto.

La mayor parte de equipo de trabajo está representado por herramientas manuales, como cuchillos, rypiadores, raspadores, punzones, pinzas, agujas o punzones y similares.

Los productos que generalmente se elaboran componen la gama de cestos y sus derivados (canastos, petacas, balayes, cedazos), esteras, esterillas. Algunos trabajos de cestería, especialmente las esterillas, se aplican como partes de productos de otros oficios, como la esterilla para siiletería.

Cestero es el nombre de su oficiante.

Damagua. Damagua es el nombre de la corteza de una palma, de más o menos 10 metros de altura que, que se da en el departamento del Chocó donde se conoce como tela de damagua, la cual es utilizada por los indígenas Wannana y Embera, como tendidos de cama. En algunas ocasiones la etnia Wannana la pinta con motivos tradicionales de carácter antropomorfo y zoomorfo, utilizando tintes naturales. En Quibdó es utilizada por la población afrocolombiana para elaborar bolsos y sombreros cuya decoración se complementa con cabecinegro.

Enchapado en tamo. Técnica que consiste en el trabajo de revestimiento decorativo, total o parcial, con fibras vegetales, especialmente el tamo o tallo de la espiga de trigo, previamente arreglado en laminillas y aplicadas con pegantes directamente sobre las superficies de los objetos que se desean decorar. El material se puede disponer previamente en láminas soportadas sobre papel. Para el arreglo o decoración, aprovechan sus tonos naturales o se someten a procedimientos de sombreado y se alcanzan resultados tipo dibujo o fotografía mediante la utilización del calor a través de planchas o

pirograbadores. Con todos estos procedimientos técnicos se obtiene una gran gama de figuras que requieren grandes cualidades para el dibujo, lo cual lo hace un trabajo de carácter decorativo. Estos trabajos corresponden a la tecnología general de la taracea de la que, de todos modos, se distingue por no ser un sistema de incrustación sino de pegado.

Las herramientas más usuales consisten en cuchillas en material de sequeta, calentadores, planchas, pirograbadores.

Entre los productos más difundidos, decorados con esta técnica, se encuentran platos, cajas, cofres, cruces, cuadros, frascos, bargueños, cigarrilleras de madera y otros. La decoración consiste en imágenes y paisajes.

Sus ejecutantes reciben la denominación de enchapadores en tamo.

Forja. Actividad que consiste en la producción de objetos mediante el martillado, doblado y torcido de metales especialmente el hierro, previamente enrojido al fuego, para que alcance su mejor punto de ductilidad. Son especialidades de la forja, la herrería, ornamentación, cerrajería y armería. Algunas de estas modalidades de la forja son calificadas como artísticas, para distinguirlas de la producción rústica y que, generalmente, concentra su trabajo en la producción de utensilios.

Guasca. Corteza de la mata de plátano, también llamada zincho, corteza o calceta.

Hilandería y cordelería. Actividad que mediante procesos de escarmenado, combinación de materiales, peinados, estirado, torcido o trenzado a mano o con implementos especiales, se obtienen fibras o hilos o cordones rústicos y finos, sogas, lazos, cabuyas, para los cuales se utilizan algodón, lana, seda, fique, moriche y otros.

En el plano artesanal, cuando se utilizan implementos, se cuenta con usos y ruelas. Los enmadejadores se utilizan para almacenarlos o para tinturarlos.

La hilandería, generalmente, es una actividad que se realiza como parte de los oficios en los que el producto se aplica como materia prima de segundo grado, es decir que requiere un proceso especializado de adecuación para su aplicación en un segundo proceso de transformación.

Hiladero, nombre de sus oficiantes.

Joyería. Especialidad del trabajo en metales y piedras preciosas y semipreciosas, perlas y otros de gran calidad y textura, dedicada exclusivamente a la línea de producción de alhajas y otros objetos pequeños de función específicamente decorativa y preferentemente personal, basada en la tecnología orfebre, platera, talla, engaste e incrustación.

En sus procesos de trabajo se utilizan forjas, crisoles, sopletes de gasolina o gas propano, laminadoras, sierras y seguetas finas, limas, taladros manuales y eléctricos, alicates, pinzas, pequeños yunques o planchas de hierro o bronce, mandriles, martillos, mazos, gradines, punzones, encurvadores, embutidores, prensas, calibradores, esmeriles, pulidoras, cartabones, seguetas, estampadores, picadores.

Joyas y alhajas, en general, son los productos característicos de esta especialidad y algunos que también se elaboran en las otras especialidades de los metales preciosos.

Joyero, el nombre del artesano oficiente. Tallista se llama al tallador de piedras preciosas.

Marquetería. Constituye una actividad especializada dentro de los trabajos en madera, que puede combinar las técnicas de la carpintería y la

talla, y que se define especialmente por el producto, al cual se unen otros productos o materiales (espejos, lienzos, cuadros o litografías, etc.), con los que forman una unidad funcional de intención particularmente decorativa y una función práctica de protección del objeto al que sirve de soporte. En este trabajo se pueden incorporar las técnicas del dorado artístico de la madera, consistente en la aplicación de pinturas combinadas con elementos minerales que dan textura, brillo y color.

Para su realización, se utilizan prácticamente las mismas herramientas y máquinas características de la carpintería, la talla, el torno y la armada.

Los productos típicos por excelencia son los marcos de cuadros y espejos.

La denominación dada a sus especialistas es la de marqueteros.

Mimbrería. La mimbrería es un trabajo de tejido de cestería especializado en el manejo del material que le da su nombre, el mimbre. Utilizado solo, se ciñe a los principios generales de la producción de cestería, y aplicado sobre estructuras de bambú o madera sirve para el acabado de muebles, cómodas, baúles, petacas y otros objetos como las canastas para los arreglos florales.

Su equipo de trabajo comprende las herramientas para la cestería y parte de los útiles de carpintería.

Mimbrero es el nombre de su especialista.

Orfebrería. Se llama orfebrería al trabajo artístico realizado sobre utensilios o adornos de metales preciosos. Los metales que constituyen los objetos de orfebrería propiamente dichos son eminentemente la plata y el

oro o una mezcla de ambos que en la antigüedad se llamaba electrón o eléctrum. Con dichos metales se fabrican ya desde edades muy remotas utensilios muy variados como vasijas, piezas de adorno, joyas, monedas, estatuas siguiendo el estio, la ornamentación y el gusto propios de la época y de la nación que los elabora, como puede observarse recorriendo las principales civilizaciones.

Marroquinería. Trabajo de corte, costura, dobiado y pegado del cuero, mediante el que se elabora una gran diversidad de objetos de la línea de contenedores portátiles, a la mano, en bolsillos o colgando de manijas especiales para el caso, elaborados con una gran preocupación por el acabado y la calidad de los cueros.

En cuanto a productos, el oficio está relacionado con la línea de la bolsería que comprende sobres, carteras, monederos maletines, fundas, estuches, cinturones, correas, elaborados en cueros finos.

En sus procesos, se utilizan cuchillos, piedras de rebajar, martillos, cortaesquinas, cizallas, punteadores, brochas, agujas, fileteadoras, sacabocados, leznas, compases, plegadores, armadores, entre las herramientas más usuales. Este equipo se amplía con máquinas planas y de codo, desbastadoras que son las de mayor utilización.

Marroquintero, nominación de su experto.

Sombrerería. Línea de producción especializada que se clasifica dentro de la tejeduría. Se realiza utilizando fibras vegetales especialmente. Esta actividad se identifica por el producto, que es elaborado con diversas técnicas, entre las que se destacan el cruce a mano de fibras para construir directamente el producto y elaboración de trenzas o rollos con los que se arma el objeto uniendo el material por sus bordes sobremontados y en movimiento espiral, sujetos mediante costura o hilvanado. Los materiales predilectos son la paja de iraca, la cañaflecha, el amero de maíz,

el esparto, la palma tetera, la enea. La preparación de las materias primas es una fase muy importante dentro del proceso general del oficio.

Las herramientas son sencillas: agujas de ripiado y de costura, cuchillos, tijeras, ralladores, tarjas tipo compás, hornos para estufado o blanqueado, mazos, hormas, máquinas planas de costura y otros.

Productos: sombrero *vueltaio*, de paja toquilla, de tapia pisada, alones y otros.

Sombrerero es la denominación de su especialista.

Talabartería. Es la producción de elementos especialmente utilitarios que requieren la aplicación de cueros resistentes sobre los que se pueden hacer algunas decoraciones como parte integral de la estructura estética del objeto. El proceso de elaboración comprende acciones de corte, desbaste, pegada, armada y costura a mano o en máquina.

El equipo de trabajo está representado por cuchillos, sacabocados, leznas, estaquillos, talladores de madera, ralladores, buriles, martillos, remachadores, manceales, tijeras, moldes, máquinas planas, de codo y desbastadoras.

Los productos característicos de la talabartería son el equipo de cabalgadura (monturas, aperos, zamarros, alforjas, rejos, fustes), la malettería, maletines, fundas, arcones, tulas, rejos.

Talabartero es el nombre dado a su oficiante.

Taracea. Oficio basado en la técnica de pegado e incrustación de materiales generalmente de carey, hueso, cuerno y caparazón de coco dispuestos decorativamente sobre superficies generalmente de madera, cuyos diseños o figuras se logran aprovechando el color de los materiales

para dibujar con ellos las figuras que, por lo regular, tienden a ser de carácter geométrico y en disposiciones rítmicas. Los materiales son previamente preparados para que, por su forma, se ajusten en las ranuras y contra cada una de las pequeñas piezas que van formando las hileras del diseño de las figuras. Las pequeñas piezas son ayudadas a fijar en las incrustaciones con pegantes especiales.

Las herramientas principales son, en su mayoría, las mismas utilizadas para la talla y el labrado de la madera: formones, gubias, mazos, serruchos, cepillos, garlopas, pulidoras.

Entre los productos, se cuentan especialmente los bargueños, las mesitas de centro y esquineras, algunos muebles, cofrecitos, cajas.

El nombre que pueden recibir sus oficientes es el de taraceadores.

Trabajos en bambú. Los trabajos en bambú se refieren más particularmente a la producción de objetos con estructura por armazón, cuyos procesos de realización demandan acciones de cortes y perforaciones hechos en puntos fijados sobre medidas para la ejecución de los empates o ensambles por presión, y ajustes con cuñas. Muchos de sus diseños se logran con procesos de encorvamiento del material, que se consiguen con base en la aplicación de calor o exposición controlada y directa al fuego. Algunas de sus texturas se obtienen mediante salpicados de substancias o rypiado. El bambú se combina, en ocasiones, con guadua, material al que se da un tratamiento muy semejante cuando se trata de producción artesanal, razón por la que se encuentran asociados.

El equipo de trabajo está especialmente compuesto por bancos de trabajo, cuchillos especiales, serruchos de marco o mango, hachas, azuelas, limas, sopletes.

La línea de producción más característica está representada por los muebles. Además, armazones de la pirotecnia y otros. El género de la guadua se utiliza preponderantemente en la construcción.

Bambucería es el nombre que reciben los talleres de la especialidad. Trabajadores de bambú se les dice a los trabajadores de esta línea.

Taller artesanal. Espacio físico y operativo (que bien puede ser parte de la vivienda), delimitado para la ejecución de las actividades de un oficio o rama especializada de la producción generalmente, enmarcado en una expresión cultural particular actividades mediante las que los ejecutores participantes, al mismo tiempo que transmiten o asimilan los conocimientos de la profesión de acuerdo con sus respectivos niveles profesionales, elaboran una determinada clase de bienes mediante la transformación de unas materias primas, para lo que utilizan los elementos técnicos allí instalados.

Torneado. Trabajo que en el sector artesanal está especializado en el arreglo de la madera, mediante el que se elaboran piezas o productos circulares, generalmente columnas, vajillas, recipientes, juguetes. También se encuentra la utilización de otros materiales vegetales con los que se elaboran objetos decorativos especialmente. Esta técnica se puede encontrar como parte de las especialidades de la ebanistería y la carpintería.

El torno es la máquina de trabajo principal, sin ser necesariamente imprescindible. Otras herramientas utilizadas para la preparación de la madera son, prácticamente, las que conforman el equipo de la carpintería.

Los productos característicos son, entre otros, los platos, pociños, ensaladeras, fruteros, cocas, joyeros, ruedas, columnas, cofres y joyeros circulares, además de partes para incorporar a la estructura de otros

productos, como barandas de balcones, escaleras, patas para mesas y asientos, varas para ventanas, puertas y otros.

A sus especialistas se les da la denominación de torneros.

Zincho. Nombre que se le da en la región del Cauca, a la calceta de plátano o guasca.

Anexo 2. Encuesta de caracterización de artesanos ciudad de Medellín

Figura 2A. Formato de encuesta aplicado a la población de artesanos objeto de estudio




ENCUESTA DE CARACTERIZACIÓN DE ARTESANOS CIUDAD DE MEDELLÍN

La información solicitada solo tiene propósitos estadísticos, de ninguna manera será utilizada para actividades impositivas u otro tipo de negocios. Las instituciones le garantizan alta confidencialidad.
 Con el patrocinio de **Banco de las Oportunidades** y **Subsecretaría de Turismo, EQUIMER** realiza actualmente un estudio de **Caracterización de Artesanos de la ciudad de Medellín**. Su colaboración será de gran importancia para lograr conocer más el sector y poder formular políticas públicas que favorezcan su desarrollo y crecimiento.

- Nombre y Apellidos**
 No. Cédula: _____
 Teléfono: _____
 Dirección: _____
 Barrio: _____
 Estrato socioeconómico donde vive: _____
 e-mail: _____
- Estado Civil**
 Soltero Casado Unión libre
 Viudo Divorciado
- Edad (promedio)**
 De 18 años De 18 a 22 De 23 a 30
 De 31 a 40 Más de 40
- Es usted?**
 Cabeza de familia desplazado
 discapacitado Niuno de los anteriores
- Sexo**: Masculino Femenino
- Nivel educativo**:
 Primaria Secundaria
 Técnica Profesional
 Maestría Doctorado Otro
- En qué materiales elabora sus artesanías?**
 Madera cuero tejido
 Cerámica papel vidrio
 Semillas cuero otros
 Cuales? _____
- Cuáles son sus principales productos artesanales?**
 1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
- Qué técnica artesanal utiliza?**
 1. _____
 2. _____
- Qué herramientas utiliza para elaborar sus artesanías?**

Cantidad	Descripción y Tipo de herramienta
- Qué tipo de artesanía produce?**
 Indígena Popular Contemporánea
 No sabe otra, Cual? _____
- ¿Cuánto tiempo lleva trabajando esta actividad?**
 _____ (Años)
- ¿Se dedica a otras actividades laborales fuera de su actividad artesanal?**
 Si No Cual? _____
- ¿Su dedicación a las actividades artesanales es de?**
 Tiempo completo Medio Tiempo
 Por horas Casualmente
 Cuántas horas: _____
- ¿Su dependencia económica con respecto a esta actividad?**
 Entre 0-25% Entre 26-50%
 Entre 51-75% Entre 76-100%
- ¿La verificación de la calidad del proceso la realizan?**
 Al comienzo Durante el proceso
 Al final del proceso Aleatoriamente
 No realiza verificación
- ¿Y quién los realiza?**
 Usted mismo Tiene algún operario
 Contrata con terceros Otros
 Cual? _____
- En la elaboración del principal producto usted es quien define: (marque con X)**

Aspectos	SI	NO
Diseño propio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volumen de producción	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Empaque y presentación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Precio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Método	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros, CUAL?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sus productos son:**
 Decorativos decorativo-utilitarios
 Artístico De uso diario/cotidiano
- ¿Qué problemática presentan sus productos?**
 Estética materiales durabilidad
 Funcionalidad ergonomía carga cultural
 Sostenibilidad formal
 otra, Cual? _____
- Tiene naturalización jurídica**: Si No
 Cual?
 Registro Mercantil R.U.T. N.I.T. Otro, Cual? _____
- Razón Social** o nombre del negocio

- Tiene tarjeta personal o marca que identifique su producción?** Si No



24. Donde está ubicado el taller ?
 1. Local propio
 2. Local arrendado
 3. En su casa
 Que porcentaje de la casa ocupa _____
25. Cual es la principal razón por la cual creo esta unidad artesanal?
 Iniciativa Propia _____ Tradición familiar _____ No tenía empleo
 Experiencia previa _____ Previamente por una empresa _____
 Otra _____ Cual? _____
26. De donde proviene el capital empleado para la creación de esta unidad artesanal?
 Pensiones y otros _____ Crédito Instit. _____ Ahorros
 Ganancias de azar _____ Liquidaciones _____ Concurso Púb. _____
 Otros _____
 Cual? _____

27. Personal - Número de personas que trabajan en la unidad artesanal
 Total: _____ Hombres _____ Mujeres _____

28. Cómo ha sido la forma de contratación de la mayoría de los trabajadores?

Contrato escrito _____ Acuerdo verbal _____ Por obra _____
 Por día laborado _____ Por temporadas _____ Destajo _____
 Otra _____
 Cual? _____

29. Afiliación al sistema de seguridad social

	Salud		Pensión cesantías		Riesgos		Caja de Compensación	
	SI	No	SI	No	SI	No	SI	No
Unidad								
Trabajador								

30. Ubique su negocio en los siguientes aspectos

Proveedores	Lugar de Comercialización	Principales Consumidores	Atención de Clientes
Local	En el local	Consumidor final	Referidos
Regional	La misma zona	Comercio ambulante	Contacto personal
Nacional	En ferias	Almacenes	Publicidad y promoción
Extranjero	De ambulante	Contratistas	Vendedor
Otro	Otros municipios	Movilidad	Almacén
	Otras ciudades	Extranjeros	Ferias
	Fuera del país	Otro, cual?	Otro, como?
	Otro, donde?		

31. Que aspectos tiene en cuenta para la fijación del precio de los artesanos que vende?
 La competencia _____ El cliente _____ % de rentabilidad _____
 Costos _____ Otros _____
 Cual? _____

32. Cuales son las mayores dificultades que tiene su negocio?
 1. _____
 2. _____
 3. _____

33. Tiene contacto positivo y servicio al cliente?
 Si _____ No _____
 Como? _____

34. Tiene conocimiento de los programas de la alcaldía de los cuales se pueda beneficiar si _____ no _____
 Cual? _____

35. Tiene estimado el tiempo de elaboración por trabajador de su principal producto?
 Si _____ No _____

36. ¿Ha recibido apoyo de entidades privadas, públicas, educativas, tecnológicas, ONG'S? (opcion múltiple)

Si _____ No _____ Cual? _____

En que area especifica?
 Administrativo _____ Mdo y ventas _____ Financiero _____
 Técnico _____ Costos _____ De personal _____
 Legal/jurídico _____ Otros _____
 Cual? _____

37. De los siguientes servicios y apoyos cual o cuales es el que mas necesita actualmente para su negocio?
 Administrativo _____ Mdo y ventas _____ Financiero _____
 Técnico _____ Costos _____ De personal _____
 Legal/jurídico _____ Otros _____
 Cual? _____

38. Pertenece alguna organización gremial de artesanos?
 Si _____ No _____ A Cual? _____

39. Con que categoría de artesano se identifica?
 Artesano Aprendiz _____ Artesano Oficial _____
 Artesano Maestro _____ Artesano Instructor _____
 Artesano Productor _____ No sabe _____

Encuestador: _____

Referencias Bibliográficas

- Giraldo A., O. G. (1999). *Estudio para la comercialización de los productos de los microempresarios de la zona noroccidental de Medellín*. Medellín, Colombia: Cooperativa Esperanza y Corporación para el Desarrollo de la Microempresa.
- Giraldo A., O. G. et al. (2002). *Perfil y caracterización de los microempresarios del Área Metropolitana de la ciudad de Medellín*. (Informe final de investigación). Medellín, Colombia: Institución Universitaria Esumer y Microempresas de Antioquia.
- Giraldo A., O. G. (2005). *Caracterización e identificación de necesidades específicas del tejido empresarial de la zona de influencia de Metrocable*. Medellín, Colombia: Secretaría de Desarrollo Social (Banco de las Oportunidades).
- Giraldo Arcila, O. G., Arango Quintero, J. C. & Granados Cortés, H. (2006). *Proyecto de asesoría y acompañamiento empresarial a 400 beneficiarios del Banco de los Pobres (Informe final)*. Medellín, Colombia: Convenio de Asociación Alcaldía de Medellín y Unión Temporal Esumer-ACOPI.

El texto que usted tiene en sus manos es un producto de los investigadores Oscar Gonzalo Giraldo Arcila y Luis Gonzalo Tejada Moreno, con el apoyo del **Grupo de Investigación: “Escuela de Prospectiva y Desarrollo Empresarial”**, de la Institución Universitaria Esumer. El objetivo del grupo es desarrollar, preservar y promover conocimiento socialmente útil en los campos de la prospectiva, el desarrollo empresarial y el mercadeo territorial, al servicio de las organizaciones y acorde con las realidades intervenidas.



ISBN 978-958-8599-38-0