

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA
Y DE SU MATERIA PRIMA EN SANDONA Y LINARES, DEPARTAMENTO
DE NARIÑO

No. 28154 Fj. 1
Valor \$500.00 Por Vol. 1
Fecha 26-10-82 Cod. X
Pac. Compañía Canje
Comp. Edgar Armando Rosero Garcia

Tesis de Grado presentada como requisito parcial
para optar al título de
ECONOMISTA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ECONOMIA
DIRECTIVO DE LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO

Presidente de Tesis

FRANCISCO JAVIER CRIOLLO F.C.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ECONOMIA
PASTO - COLOMBIA

1981

PN

T

338.476.77

R 816

Ej. 1

- 11 -

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
BIBLIOTECA Y DOCUMENTACION

No. 28154 Ej. 1
 Valor. \$1.500.00 Vol.
 Fecha. 28-10-82 Don. X
 Fac. Geografía Canje.
 Librería. Comp.

" Las ideas y conclusiones aportadas en la Tesis de Grado, son de responsabilidad exclusiva de su autor".

Artículo 1o. del Acuerdo No. 324 de Octubre 11 de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

CONTENIDO

	pág.
I. INTRODUCCION.	1
II. REVISION DE LITERATURA.	4
III. MATERIALES Y METODOS.	6
3.1 Concepto.	6
3.2 Descripción del área de estudio	6
3.2.1 Municipio de Sordana.	6
3.2.2 Municipio de Linares.	7
3.3 Zona de Estudio.	8
3.3.1 Sordana.	8
A LOS ARTESANOS Y CAMPESINOS POBRES,	
POR SU CAUSA EMANCIPADORA	
3.3.2 Linares.	8
A MARTHA CECILIA	
3.4 Procedimientos.	8
3.4.1 Producción.	9
3.4.2 Tejedoras.	10
3.4.3 Talleres.	11
IV. DESCRIPCION DE LA ARTESANIA DE LA PAJA TENDIDA.	12
DEDICO :	
4.1 ASPECTO BIOLOGICO DE LA TRACA.	12
EDGAR ARMANDO ROSERO GARCIA	
4.1.1 Clasificación taxonómica de la traca.	13
4.1.2 Caracteres distintivos.	16
4.1.3 Condiciones climáticas.	16
4.1.4 Condiciones edáficas.	16
4.1.5 Cultivo.	17
4.1.6 Distribución del cultivo.	18
4.1.7 Consumo.	18
4.1.8 Producción.	20

CONTENIDO

	Pág.
4.2 Mercado de la fibra.	
4.3 Proceso de producción del sombrero.	
I. INTRODUCCION.	1
4.4 Confabación del sombrero.	
II. REVISION DE LITERATURA.	4
4.5 Comercio del sombrero.	
III. MATERIALES Y METODOS.	6
V. SITUACION SOCIO-ECONOMICA DE LOS DIFERENTES SECTORES EN LA ARTESANIA DE LA PAJA TOQUILLA.	
3.1 Concepto.	6
3.2 Descripción del área de estudio.	6
3.2.1 Municipio de Sandoná.	6
3.2.2 Municipio de Linares.	7
3.3 Zona de Estudio.	8
3.3.1 Sandona.	8
3.3.2 Linares.	8
3.4 Procedimiento.	8
3.4.1 Productores.	9
3.4.2 Tejedoras.	10
3.4.3 Talleres.	11
IV. DESCRIPCION DE LA ARTESANIA DE LA PAJA TOQUILLA.	14
4.1 ASPECTO BIOLOGICO DE LA IRACA.	14
4.1.1 Clasificación taxonómica de la Iraca.	14
4.1.2 Caracteres Botánicos.	15
4.1.3 Condiciones Climáticas.	16
4.1.4 Condiciones Edáficas.	16
4.1.5 Cultivo.	16
4.1.6 Distribución del cultivo.	18
4.1.7 Cosecha.	18
4.1.8 Procesamiento.	19

	Pág.
4.2 Mercadeo de la Fibra.	20
5.2.5 Relaciones de Producción.	20
4.3 Proceso de producción del sombrero	21
5.2.6 Relaciones de Cambio.	21
4.4 Confeccción del sombrero.	22
5.2.7 Formas de pago.	22
4.5 Comercio del sombrero.	23
5.2.8 Propiedad de los instrumentos de trabajo.	23
V. SITUACION SOCIO-ECONOMICA DE LOS DIFERENTES SECTORES EN LA ARTESANIA DE LA PAJA YUQUILLA.	25
5.1 Tejedoras.	25
5.1.1 Sexo.	25
5.1.2 Edad.	25
5.1.3 Número de personas a cargo.	27
5.1.4 Personas que tejen por familia.	27
5.1.5 Actividades Alternas.	30
5.1.6 Grado de Educación.	30
5.1.7 Razón por la que se mantiene como artesano.	32
5.1.8 Tiempo de trabajo en la actividad.	32
5.1.9 Aprendizaje del oficio.	35
5.1.10 Emigración de los artesanos y su destino.	35
5.1.11 Relaciones de producción.	36
5.1.12 Relaciones de cambio.	36
5.1.13 Formas de pago.	38
5.2 Talleres	38
5.2.1 Edad.	38
5.2.2 Tiempo de propiedad del taller.	38
5.2.3 Actividad económica.	39
5.2.4 Clasificación de las personas ocupadas en el taller.	39

	Pág.
5.2.5 Relaciones de Producción.	43
5.2.6 Relaciones de Cambio.	43
5.2.7 Formas de pago.	43
5.2.8 Propiedad de los instrumentos de trabajo.	45
5.2.9 Crédito Artesanal.	45
5.2.10 Problemas en la actividad.	45
5.3 Cultivadores de Iraca.	48
5.3.1 Tenencia de la tierra.	48
5.3.2 Extensión de los cultivos de Iraca.	48
5.3.3 Otros cultivos.	51
5.3.4 Mercadeo de la fibra.	54
5.3.5 Forma de transporte de la fibra.	54
5.3.6 Condiciones de venta de la fibra.	54
5.3.7 Problemas del mercadeo.	57
5.3.8 Crédito para la agricultura e Iraca en la - Región.	57
VI. ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA.	61
6.1 Costos de producción por hectáreas de Iraca.	61
6.1.1 Costos para el establecimiento del cultivo.	61
6.1.2 Costos de mantenimiento y cosecha por hec- tárea y por año.	62
6.1.3 Ingresos anuales.	62
6.1.4 Rentabilidad.	63
6.2 Costo de confección y acabado del sombrero (taller)	64
6.2.1 Para talleres que confeccionan el sombrero- por contrato.	64

	Pág.
6.2.2 Para talleres que comercien con el producto.	64
VIII. 6.2.3 Rentabilidad.	65
6.3 Costo de Producción de un sombrero	66
6.3.1 Costo para un sombrero grueso	66
6.3.2 Costo para un sombrero fino	66
6.3.3 Rentabilidad.	66
VII. COMERCIALIZACION DEL SOMBRERO.	68
7.1 Comercio Interno.	68
7.1.1 Distribución de ingresos por la venta de paja toquilla.	69
7.1.1.1 Cuando el que vende el producto es el dueño del taller.	69
7.1.1.2 Cuando el que vende el producto es el núcleo de producción.	70
7.2 Comercio Externo.	71
7.2.1. Comercio de la materia prima	71
7.2.2. Comercio del sombrero de paja toquilla	76
7.2.3 Distribución de Ingresos por Exportación de sombreros de paja toquilla.	78
7.2.3.1 Cuando el exportador es el dueño del Taller.	81
7.2.3.2 Cuando el Exportador compra el sombrero al Intermediario.	82
7.2.3.3 Cuando los núcleos de Producción exportan.	83

T A B L A

	Pág.
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	84
IX. BIBLIOGRAFIA.	89
A P E N D I C E	
I.	95
II.	97
III.	99
IV.	101
V.	103
VI.	105
VII.	107
VIII.	109
IX.	111
X.	113
XI.	115
XII.	117
XIII.	119
XIV.	121
XV.	123
XVI.	125
XVII.	127
XVIII.	129
XIX.	131
XX.	133
XXI.	135
XXII.	137
XXIII.	139
XXIV.	141
XXV.	143
XXVI.	145
XXVII.	147
XXVIII.	149
XXIX.	151
XXX.	153

T A B L A S

TABLA	XIV.	Reintegración de Cashis. Teller. Sandomá - Lin- ares. 1980.	pág. 44
TABLA	XV.	I. Distribución de Encuestas por actividad den- tro de la Artesanía de la Paja Toquilla. San- doná - Linares - 1980.	pág. 46
TABLA	XVI.	II. Edad de los Artesanos. Sandomá-Linares 1980 . PROBLEMAS EN LA ACTIVIDAD DE LOS TALLERES. - Sandomá-Linares. 1980.	13 47
TABLA	XVII.	III. Número de personas a cargo de las Artesanas Tejedoras. Sandomá-Linares - 1980.	26
TABLA	XVIII.	IV. Número de Personas que tejen por familia - Sandomá-Linares - 1980.	28 50
TABLA	XIX.	V. Grado de Educación de los Artesanos (Tejedo- ras). Sandomá-Linares. 1980.	29
TABLA	XX.	VI. Razón por la que se mantienen como Artesa- nos. Sandomá - Linares. 1980.	31
TABLA	XXI.	VII. Tiempo de Trabajo en la actividad. Sandomá- Linares. 1980.	33
TABLA	XXII.	VIII. Emigración de los Artesanos y Destino-San- doná- Linares. 1980.	34
TABLA	XXIII.	IX. Tiempo de propiedad del Taller. Sandomá - Linares. 1980.	37
TABLA	XXIV.	X. Actividad Económica Taller. Sandomá-Lina- res. 1980.	40
TABLA	XXV.	XI. Clasificación de las Personas ocupadas en talleres. Sandomá-Linares. 1980.	41 42

TABLA	XII.	Relaciones de Cambio. Taller. Sandoná - Li-	
TABLA	XXVI.	Linares. 1980. el producto es el precio	44
		de producción.	40
TABLA	XIII.	Formas de Pago. Talleres. Sandoná-Linares. .	46
TABLA	XXVII.	Exportación de Paja Toquilla-Departamento de	
TABLA	XIV.	Crédito Artesanal. Talleres. Sandoná-Lina-	73
		res. 1980.	47
TABLA	XXVIII.	Exportación de Paja Toquilla - República de	
TABLA	XV.	PROBLEMAS EN LA ACTIVIDAD DE LOS TALLERES. -	74
		Sandoná- Linares. 1980.	49
TABLA	XXIX.	Centros de la exportación de paja toquilla -	
TABLA	XVI.	Tenencia de Tierra. Linares. 1980	50
TABLA	XXVII.	Extensión de Cultivos de Iruca. Linares 1980	52
		Marzo - 1980 - 1976.	70
TABLA	XVIII.	Otros Cultivos. Linares. 1980.	53
TABLA	XXI.	Exportación de sombreros de paja toquilla -	
TABLA	XIX.	Mercadeo de la Fibra. (Lugar de venta). Lina-	50
		res. 1980.	55
TABLA	XXII.	Quanto al exportador es el dueño del Taller	51
TABLA	XX.	Forma de transporte de la fibra. Linares. -	
TABLA	XXIII.	1980.	56
		intermediarios.	52
TABLA	XXI.	Condiciones de la venta de la fibra-Linares	
TABLA	XXIV.	1980.	58
TABLA	XXII.	Problemas del Mercadeo Linares. 1980 . . .	59
TABLA	XXIII.	Crédito para Agricultores de Iruca. Lina-	
		res. 1980.	60
TABLA	XXIV.	Confeción de sombreros de paja toquilla.	
		Sandoná - 1980.	68
TABLA	XXV.		69

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA
Y DE SU MATERIA PRIMA EN SANDONA Y LINARES, DEPARTAMENTO DE

Pág.

NARIÑO (*)

TABLA XXVI.	Cuando el que vende el producto es el núcleo de producción.	70
TABLA XXVII.	Exportación de Paja Toquilla-Departamento de Nariño, 1960-1974.	73
TABLA XXVIII.	Exportación de Paja Toquilla - República de Colombia 1960- 1974.	74
TABLA XXIX.	Destino de la exportación de paja toquilla - 1960 - 1973.	75
TABLA XXX.	Exportación de sombreros de paja toquilla - Nariño - 1960 - 1976.	79
TABLA XXXI.	Exportación de sombreros de paja toquilla - Colombia 1960-1976.	80
TABLA XXXII.	Cuando el exportador es el dueño del Taller	81
TABLA XXXIII.	Cuando el exportador compra el sombrero al intermediario.	82
TABLA XXXIV.	Cuando los núcleos de Producción exportan.	83

Por ello, el presente estudio trata de conocer esta característica, de identificar hechos concretos, además que constituye un apoyo al tema del artesanado, en particular al artesanado de la paja toquilla, que ha sido objeto de investigación a nivel regional y nacional.

(*) Tanto de grado presentando como resultado parcial para optar al título de Economista, bajo la tutoría de Francisco Martínez de.

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA
Y DE SU MATERIA PRIMA EN SANDONA Y LINARES. DEPARTAMENTO DE
actividades, la de la artesanía de la paja toquilla, se constituye en
NARIÑO (*)

un importante renglón de la artesanía nariñense y la buena calidad
de ésta ha logrado mantener significativos mercados regionales como
internacionales.

Por

Para la elaboración del sombrero, la mano de obra femenina es la
EDGAR ARMANDO ROSERO GARCIA
predominante, esta actividad la realizan al lado de los quehaceres de
domésticos y en épocas diferentes a la recolección del café.

Así que se puede afirmar que existe una capacidad artesana y potencial
de mano de obra y materia prima para producir sombrero, tal que se

I. INTRODUCCION

El estudio del problema del artesanado es necesario tenerlo en
cuenta para el análisis de la actual formación social.

Para ser objetivo en el conocimiento de la realidad nacional de
bemos partir del conocimiento de las condiciones y relaciones que se
establecen en una población determinada, de sus formas de trabajo, -
qué se produce y cómo se soluciona el problema de la subsistencia en
el intercambio de los resultados de ese trabajo en la sociedad.

Por ello, el presente estudio trata de enfocar esta caracterís-
tica, de identificar hechos concretos, además que constituye un aporte
al tema del artesanado, en particular al artesano de la paja to-
quilla, que no ha sido objeto de investigación a nivel regional ni na-
cional. *mentiroso, hay muchos trasajos?*

(*) Tesis de Grado presentada como requisito parcial para optar al tí-
tulo de Economista, bajo la presidencia de Francisco Criollo. Ec.

2. La necesidad de generar ingresos adicionales ha hecho que esta actividad, la de la artesanía de la paja toquilla, se constituya en un importante renglón de la artesanía Nariñense y la buena calidad de ésta ha logrado mantener significativos mercados nacionales como internacionales.

Para la elaboración del sombrero, la mano de obra femenina es la predominante, esta actividad la realizan al lado de los quehaceres domésticos y en épocas diferentes a la recolección del café. Así que se puede afirmar que existe, una capacidad actuante y potencial de mano de obra y materia prima para producir sombreros, tal que dé abasto para el mercado nacional y quede un excedente para el mercado externo, y capaz además, de generar un aumento significativo del nivel de ingresos que redunde en un mejoramiento de las condiciones humanas de la población dedicada a ésta actividad.

El presente estudio se realizó en los municipios de Sandoa y Linares, centros artesanales de importancia en el Departamento. Sandoa por ser el centro de la confección del sombrero y su comercialización y el municipio de Linares por ser el mayor productor de iraca, además en estos municipios se concentra la actividad del tejido del sombrero, sin ser exclusivo de ellos, ya que en otros municipios del Departamento también se teje.

La investigación se propuso alcanzar los siguientes objetivos:

1. Determinar las condiciones sociales y económicas de los diversos sectores que intervienen en el proceso de fabricación del sombrero de paja toquilla y el cultivo de la iraca.

* evaluación ?

2. Establecer el tipo de relaciones de producción e intercambio y la división del trabajo en esa actividad.
3. Establecer las posibilidades de este producto en el mercado externo, con miras a buscar un aumento en la producción.

Es así como este estudio ha servido como indicativo para identificar aspectos como: la situación social en que se encuentran los tejedores, los talleres y productores de iraca, la disponibilidad de mano de obra para el tejido y la distribución de ingresos, los costos de producción de la iraca comparados con otras actividades agrícolas de la región determinando una mayor rentabilidad, los costos del tejido, confección y comercialización del sombrero, encontrándose que existe la posibilidad de mejorar al nivel de un ingreso adicional de la población dedicada a esta actividad, a través de alternativas planteadas en este trabajo.

Algunos estudios en Colombia, confirman que en los sectores de artesanía, agricultura y ganadería, las actividades artesanales y agrícolas, en la fabricación de cada uno de los productos, se obtiene de cada y los beneficios obtenidos, el número de horas de trabajo, etc. y en general, "los sectores tradicionales de la economía, - donde producen la mayor proporción del producto interno bruto y ocupan más de la mitad de la fuerza de trabajo, son los que menos crecen". (3).

(1) La Jirga del Trabajo El Nacional y la Cuestión Agraria y Ganadera de Jaime González y Roberto Lora - Bogotá 1971. (2) Pablo T. La Artesanía en Colombia Informes de campo. Bogotá 1972. (3) García y Villalba C. El sector artesanal en la economía colombiana. Centro de Investigaciones para el desarrollo 1974. 45 p. (mimeografiado)

II. REVISIÓN DE LITERATURA

En la producción precapitalista, el "trabajo humano está dirigido a la agricultura como forma predominante de producción y sólo en una forma aleatoria de la agricultura entran otros sectores de la producción como el artesanado y el comercio". (1).

Este sector de la población, dedicado a la artesanía, constituye una parte importante dentro de la economía regional y en ocasiones, de la economía en general por la utilización o empleo de materias primas de las localidades y por la generación de trabajo. Pero al avanzar el desarrollo, o tal vez, el crecimiento económico del país "se va perdiendo paulatinamente la tradición artesanal y el trabajador apenas puede conseguir un modesto jornal". (2).

Algunos estudios de la artesanía en Colombia, manifiestan que se desconoce el número real de artesanos, las cantidades y las materias primas empleadas en la fabricación de cada uno de los productos, su precio de costo y los beneficios obtenidos, el número de horas de trabajo, etc. Y en verdad, "los sectores tradicionales de la economía, aunque producen la mayor proporción del producto interno bruto y emplean más de la mitad de la fuerza de trabajo, han sido poco estudiados". (3).

-
- (1) Le Fil Du Temps. El Marxismo y la Cuestión Agraria - Traducción de Jairo Gonzalez y Libardo Gonzalez - Bogotá Edit. Estrategia 1979.
 - (2) Muñoz T. La Artesanía en Colombia In. formación Cens. Bogotá No.2 1977
 - (3) Urrutia y Villalba C. El sector Artesanal en el desarrollo Colombiano Centro de Investigaciones para el desarrollo 1975. 45 p. (mimeografiado)

En el Departamento de Nariño que "es una región de arraigada - tradición artesanal, a la cual se dedican grupos familiares completos, alternándola en áreas rurales con el cultivo de la tierra".(4), no se ha hecho una verdadera investigación científica, sólo algunos intentos aislados a través de tesis de grado y otros pequeños estudios, pero no un estudio continuado por parte de alguna entidad del estado o de particulares.

La organización internacional del trabajo, citada por Confecámaras (5) dice que "es de importancia dar el apoyo debido a la pequeña industria y a la artesanía, no sólo por su gran contribución a la estrategia de lograr las metas de empleo programadas, sino por el grado de contribución al desarrollo económico del país". El estudio de este sector de población se hace bastante difícil ya que, "la carencia de datos es el problema más serio que se enfrenta cuando se trata de hacer un análisis de la clase artesanal. Esta falta de datos oscurece notablemente el conocimiento de la situación y se convierte en un factor que actúa en su contra cuando se trata de asignar recursos (6).

(4) SENA - Diagnóstico preliminar del área de influencia de la Regional del Sena de Pasto 60 p. 1976,

(5) Cámara de Comercio de Medellín - Promoción del desarrollo industrial a nivel regional y municipal - Asamblea General ordinaria de Confecámaras (Cúcuta) 39 p. 1976

(6) PARDO, E. Et Al - La Economía Colombiana - 1975 - 1976. Controversia (Col) No. 45. 12-41. 1976.

y esto tampoco es una investigación científica

III. MATERIALES Y METODOS

La cabecera municipal del municipio, dividida en cuatro corregimientos y 26 secciones rurales y veredales.

La concentración de la población se hace en pequeños núcleos de vi-

3.1 Concepto

viandas, alrededor de la iglesia y en pequeñas tiendas campesinas,

con algunos servicios de salud y educación. (8)

En este estudio se consideran como artesanos los trabaja-
dores ocupados en la industria de transformación del tipo taller, o

Por su parte de la región andina del Departamento de
industria casera, cuya producción se caracteriza por el predominio
los sustratos técnicos, pero su mayor extensión pasa de un clima
de la mano de obra, es decir, que no tiene un sistema de división -
medio con 18 grados de temperatura. La altura sobre el nivel del -
especializada de trabajo.

ser de 1.850 metros. En general el clima está clasificado como

de bosque húmedo tropical. (9).

3.2 Descripción del área de estudio

3.2.1 Municipio de Sandoná

La producción principal del municipio es de las siguientes principales:

caña de azúcar y café. Otro producto agrícola de gran importancia

Se encuentra situado al occidente de la capital del
es el frijol, ubicado en las partes bajas del municipio y colinas del
Departamento de Nariño (Pasto), sobre la región andina y la margen -
occidental.

oriental del río Guáitara; tiene una extensión aproximada de 101 Kms.

cuadrados. Las coordenadas geográficas son: 01 grados 17 minutos 22

3.2.2 El municipio de Linares, por el contrario, está en
segundos de latitud norte y 77 grados 28 minutos 53 segundos de lati -
tud oeste (7).

una extensión aproximada de 115 Kms. cuadrados. Su clima es

Los límites que le corresponden son: por el norte con el munici-

pio del Tambo, por el sur con el municipio de Consacá, por el oriente

con el municipio de la Florida y por el occidente con el municipio de

La cabecera municipal tiene el mismo nombre del municipio: San-
doná.

El municipio está dividido en 12 secciones. La concentración poblacional, en

(7) Gonzalez V. Sandoná; Estudio Integral, Bogotá - Editorial Kelly
1974 - 154 p.

(9) Gonzalez V. Sandoná; Estudio Integral, Bogotá - Editorial Kelly 1974
154 p.

La cabecera municipal lleva el mismo nombre del municipio, dividido en cuatro corregimientos y 25 secciones rurales y veredas. La concentración de la población se hace en pequeños núcleos de viviendas, alrededor de la iglesia y en pequeñas tiendas campesinas, con algunos servicios de salud y educación. (8).

3.2 La zona de estudio

Por hacer parte de la región andina del Departamento goza de los cuatro pisos térmicos, pero su mayor extensión goza de un clima medio con 18 grados de temperatura. La altura sobre el nivel del mar es de 1.850 metros. En general el clima está clasificado como de bosque húmedo tropical. (9).

La producción agrícola descansa en dos renglones principales: caña de azúcar y café. Otro producto agrícola de alguna importancia es el frijol, ubicado en las partes bajas del municipio a orillas del Guátara.

3.2.2 Líneas, corregimientos, veredas y tambo

El municipio de Lineras, como el anterior está situado al occidente del Departamento sobre la región andina, tiene una extensión aproximada de 115 Kms. cuadrados. Sus límites son: por el norte el municipio de Sotomayor, al occidente Samaniego, al Sur Sandoná y al oriente el Municipio del Tambo.

La cabecera municipal tiene el mismo nombre del municipio; tiene 5 corregimientos y 12 secciones. Su concentración poblacional, su

-
- (8) Martínez G. y Alegría Llanten: Situación actual del artesanado en el Municipio de Sandoná, Depto. de Nariño. Tesis de Grado de Ing. Agrónomo - Facia. Universidad de Nariño - Pasto - 1978.
(9) González V. Sandona, Estudio Integral, Bogotá- Edit. Kelly 1974 - 154 p.

producción agrícola y piscos térmicos son similares a los de Sandoná. Otro producto agrícola de alguna importancia en cuanto a extensión es la iraca, de la cual se obtiene la paja toquilla, materia prima del sombrero de paja toquilla.

- Para talleres, ubicados exclusivamente en el casco urbano.

3.3 La Zona de estudio

Se realizó un reconocimiento del área y se elaboró una lista general de la población artesanal, para determinar la zona específica del estudio corresponde a las siguientes localidades:

La zona específica del estudio corresponde a las siguientes localidades:

La muestra definitiva se calculó de la siguiente forma:

3.3.1 Sandoná, casco urbano; los corregimientos de Santa Rosa, El Ingenio; la Vereda de San Bernardo y las secciones de Altamira, San Gabriel, El Tambillo y San José, núcleos humanos donde se da la mayor producción de este tipo de artesanía. Zona ubicada al noroccidente de la cabecera municipal.

3.3.2 Linares, casco urbano; corregimiento de San Francisco y Tabiles; la vereda de Arboleda y las secciones de la Mina, la Laguna, Peroto y Laguna del Pueblo, zonas donde se cultiva la iraca y se teje sombreros.

3.4 Procedimiento

La investigación se adelantó por medio de la observación directa y de entrevistas, mediante formularios. Se determinó la necesidad de aplicar tres tipos de encuestas:

- Para productores de Iraca, que es la materia prima para la elaboración de sombreros.
- Para tejedoras, ya que este oficio es netamente femenino.
- Para talleres, ubicados exclusivamente en el casco urbano.

Para la primera muestra se realizó un reconocimiento del área y se elaboró una lista general de la población artesanal, para determinar los núcleos de mayor producción de Iraca y tejido de sombrero. Esta muestra fue de 20 observaciones para cada uno. La muestra definitiva se calculó de la siguiente forma:

3.4.1 Productores

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^{20} Y_i F_i}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{118}{20} = 5.9$$

$$S^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{X})^2}{n - 1}$$

$$S^2 = \frac{112.05}{19} = 5.89 = 5.9$$

$$S = 2.43$$

$$n = \frac{t^2}{e^2} \frac{(n-1) \alpha / 2 s^2}{s^2}$$

Si $\alpha = 0.10$

Si $e = 0.5$

Si $s^2 = 5.9 \cdot 0.10$

Si $n = 20$

$s^2 = 5.43$

$$n = \frac{t^2}{(0.5)^2} (n-1 \times 0.05) s^2$$

$$n = \frac{t^2 (10 \times 0.05) s^2}{(20)^2}$$

$$n = \frac{(1.729)^2 5.89}{0.25}$$

$$n = \frac{(1.729)^2 5.436}{0.25} = \frac{2.98 \times 5.436}{0.25}$$

$$n = \frac{2.98 \times 5.89}{0.25}$$

$n = 40.49$

$$n = \frac{17.6}{0.25} = 70.4$$

$n =$ Muestra definitiva

$t^2 =$ Porcentaje de probabilidad

$s^2 =$ 3.4.2 Tejedoras

$e^2 =$ error cometido

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n}$$

3.4.3 Tallistas

$$\bar{x} = \frac{9.800}{20} = 4.90 \text{ en su totalidad, o sea, los 11 talleres existentes en Sordón.}$$

$$s^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{x})^2}{n-1}$$

$$s^2 = \frac{103,3}{19} = 5,43$$

El número de encuestas definitivas realizadas fue de 124. Se
distribuyeron dos formularios por taller de la zona de datos. Los
datos recogidos en los formularios, se tabularon por separado, segun
se codificaron todas las variables. En la tabla 1.2 se consigna
la distribución de encuestas.

La muestra representativa, ya que en Sandomé, existen
10000 habitantes.

$$n = \frac{t^2 (n - 1 \pm \frac{1}{2}) s^2}{(20)^2}$$

$$n = \frac{(1,729)^2 5,436}{(20)^2} = \frac{2,98 \times 5,436}{400}$$

$$n = 40,49$$

$$n = 41$$

n = Muestra definitiva

t² = Porcentaje de probabilidad

s² = Varianza

e² = error aceptado

3.4.3 Talleres

Se encuestaron en su totalidad, o sea, los 11 talleres existentes en Sandomé.

El número de encuestas definitivas realizadas fué de 124. Se descartaron dos formularios por carecer de la mayoría de datos. Los datos recogidos en los formularios, se tabularon por separado, donde se codificaron todas las variables. En la tabla I se consigna la distribución de encuestas.

La muestra no es representativa, ya que en Sandana, existen 10.000 artesanos.

Sandana - Linares - 1980

ACTIVIDAD	FORMULARIOS OBSERVAC.	FORMULARIOS/ CALCULADOS 2/MUESTRO	FORMULARIOS REALIZADOS	FORMULARIOS TABULADOS
Productos- lirico	20	70.4	71	70
Tallerista - Bautista	10	40.49	41	41
Tallerista - Lado	11	11	11	11
TOTAL	40	121.09	124	122

IV. DESCRIPCION DE LA ARTESANIA DE LA PAJA TOQUILLA

La industria de la iraca o paja toquilla constituye desde hace más de un siglo la ocupación principal de numerosas familias del occidente del Departamento de Nariño, de la cual derivan gran parte del ingreso adicional, en su familia, tanto los cultivadores, como las tejedoras y los intermediarios (10).

A continuación se describirá el aspecto biológico de la iraca, su cultivo y transformación en paja toquilla y el proceso de elaboración del sombrero.

4.1 Aspecto biológico de la iraca

4.1.1 Clasificación taxonómica de la iraca

Reino: Vegetal

División: Espermatophyta

Clase: Monocotiledonea

Orden: Synanthae

Familia: Cynanthaceae

Especie: Carludovica Palmata R. et. P.

Nombres vulgares: Iraca, jipijapa, palmiche, rabia horcado (Colombia), Bombonosa (Brasil), junco (Honduras), Cogollo (Venezuela).

(10) Belalcázar Marie- Cultivo e Industrialización de la paja toquilla "Carludovica Palmata" en los Municipios de Sandoná y Linares. INCORA. Departamento de Nariño. Pasto. 1968.

4.1.2 Caracteres botánicos (11)

Semillas: Es de color blanco marfil de 1 a 2 m.m. de longitud, con una forma ovalada y con el lado cóncavo de la base - en el endosperma. **Raíz:** Faciculada de 7 m.m. de diámetro, color blanco crema, nace en forma radical alrededor de los rizomas, distribuidos principalmente en la parte superficial del suelo.

Tallo: Es un rizoma de 5 a 10 cm. de diámetro, entre nudos cortos, con la corteza de color café claro, tiene un parenquima almacenador de sustancias nutritivas de reserva, crece a pocos centímetros del suelo y es de ramificación simpodial.

Hojas: Habiiformes, la lámina permanece plegada hasta alcanzar una longitud media de 70 cms., siendo este el momento para ser cosechada, esta es palmatisecta, formada por cuatro lóbulos; - los lóbulos posteriores presentan entre 10 y 12 pliegos cada uno. El peciolo llega a 1.60 cms. de longitud, es ligeramente de color verde claro. La disposición de las hojas es convoluta.

Inflorescencia: Las flores son hermafroditas dispuestas en forma regular sobre un eje carneo de 5 cms. El pedúnculo es de color verde con la base rojiza, de 30 a 40 cms. de longitud. Las plantas inician este proceso a partir de los 6 años.

Fruto: Frutos bacciformes, reunidos en un cuerpo carnoso de color rojo.

Semilla: Es de color blanco marfil de 1 a 2 m.m. de los hoyos surcos de 0.30 por 0.30 por 0.40 mts., los surcos de inserción pariental, son numerosos y con cierto contenido de aceite - llenan con tierra hasta los 20 cms. y luego se colocan los hilos, en el endosperma.

Labores culturales: Estas se reducen principalmente

4.1.3 Condiciones climáticas

La iraca prospera bien en climas tropicales y subtropicales; altitud entre 1000 y 1800 m.s.n.m. a temperatura entre 22 y 25 grados centígrados, precipitación pluvial de 1.500 mm.; a mayor precipitación pluvial o baja temperatura se produce paja toquilla de inferior calidad, que es aprovechada para la elaboración de escobas. Se desarrolla mejor en las riberas de los ríos y bajo sombra.

4.1.4 Condiciones edáficas

Prefiere los suelos profundos y textura franco o franco arcillosa, sin que lleguen a retener mucha humedad, en terrenos pantanosos produce paja gruesa y de mala calidad.

4.1.5 Cultivo

Preparación del suelo: El suelo debe ser desmale-

zado previamente y luego labrado mediante 1 o 2 aradas; el suelo suelto facilita el desarrollo radicular y por tanto un mejor crecimiento de la planta. Una vez labrada se produce a la apertura de los hoyos a una distancia que puede variar entre 2 y 2.5 mts. en cuadro,

los hoyos pueden ser de 0.30 por 0.30 por 0.40 Mts., los cuales se llenan con tierra hasta los 20 cms. y luego se colocan los hijuelos.

En el Departamento de Morón, el Municipio de Linarés es el que presenta la mayor extensión del cultivo, con el 51% del área cultivada; luego está La Unión con el 3%; Cáceres con el 2.5%; Tandana te a desyerbes y remociones de la parte superficial del suelo, las - 1.7% y San Pablo con el 0.5%.

que se efectúan regularmente, hasta tres veces al año, hasta que el cultivo esté establecido, después se hace únicamente un desyerbe anual.

La razón para que el cultivo de iraca no se haya extendido la sombra densa que proyecta el follaje de la iraca no deja prosperar a otras plantas del Departamento que disponen de clima y suelo la maleza. Los cultivadores acostumbran intercalar con la iraca siem- bras de plátano a distancias de 3 a 4 mts., de modo que cuando el plá- tano ha dado tres cortes, se inicia la producción de paja toquilla con la iraca y en especial hacia las partes bajas del terreno y la leña dos o tres cogollos por mata. Una vez que la iraca empieza a producir, en donde se produce iraca de mayor calidad, por su resistencia a la mala debido a la densa sombra que proyecta, anula cualquier otra vegetación del río Guáitara, y que los otros municipios producen poco con fines a excepción de los árboles maderables que se encuentran en el terreno húmedo y quebrado, razón por la cual no se la cultiva de cultivo.

Cuando el cultivo de iraca a los 8 años ha llegado a su plena producción el follaje alcanza una altura de 1.60 a 2 mts. y mensualmente se puede cortar de 5 a 6 cogollos por mata.

Plagas y enfermedades: La única plaga conocida que ataca a la iraca es la Hormiga Arriera, el ataque lo hace cuando las láminas de las hojas comienzan a abrirse. (Los agricultores la con- trolan con Aldrin al dos y medio por ciento en polvo. No existe con- trol de enfermedades en ninguno de los cultivos de paja toquilla en- cuetados).

4.1.6 Distribución del cultivo

En el Departamento de Nariño, el Municipio de Linares es el que presenta la mayor extensión del cultivo, con el 91% del área cultivada; luego está La Unión con el 5%; Génova con el 2.5%; Sandomá 1.7% y San Pablo con el 0.8%.

La razón para que el cultivo de iraca no se haya extendido a otros municipios del Departamento que disponen de clima y suelos similares a los anteriores, puede ser la prolongada espera de tres años para que empiece a producir. Aunque algunos agricultores afirman en Linares y en especial hacia las partes bajas del Poroto y la Laguna en donde se produce iraca de mejor calidad, por su cercanía a la hoya del río Guáitara, y que los otros municipios producen pero con fibra gruesa y quebradiza, razón por la cual no se la cultiva.

4.1.7 Cosecha

La Cosecha se efectúa a partir del tercer año de implantado el cultivo. Para efectuar esta operación las láminas de las hojas deben estar plegadas (cogollos) y al mismo tiempo a su máxima longitud, variando entre 60 y 80 ctms. Al abrirse el extremo superior de la hoja ya no se puede utilizar. El corte de los cogollos se hace incluyendo 7 cm. de peciolo, se efectúa con un machete corto y bien afilado y se acumulan en haces hasta de 400 cogollos que es el máximo que puede cargar un obrero para llevarlos al lugar de beneficio, que por lo general está cerca a la casa de la finca.

4.1.8 Procesamiento

El primer paso es la ripiada, esta operación se inicia con la separación de uno de los pliegues de los lóbulos exteriores, así como la separación del pliegue central de los lóbulos centrales. Seguidamente se procede a la separación de las nervaduras mediante un compás de hierro acerado con las puntas afiladas para hacer un corte perfecto, quedando por consiguiente la cinta central del lóbulo de 5 mm. de ancho normalmente. Para la confección de sombreros finos esta anchura puede disminuir a 3 mm. Tanto la nervadura como los pliegues extraídos son disecados y utilizados para la confección de escobas. La parte central de los pliegues, que es la que se utiliza para la confección de sombreros, se somete al siguiente proceso:

- Se hierven las hojas en agua potable, por un tiempo de 3 a 4 horas.
- Se las sumerge en agua clara, preferiblemente corriente por un tiempo de 12 horas, aprovechando para esta operación las horas de la noche.
- Al día siguiente se la cuelga en secadores de alambre galvanizado, templado en estaciones o postes cerca a la casa.
- Se sumerge nuevamente en agua, una o dos veces más, alternando con el correspondiente proceso de secamiento, para que éste y el blanqueo sean uniformes.
- Separación de las cintas por medio de golpes entre sí, ya que cuando están unidas se adhieren unas a otras.

- Envolvura de las cintas en estados de 100 cogollos, que reciben el nombre de "mazos", los que están listos para la venta y luego elaboración de sombreros.

4.2 Mercadeo de la Fibra

La venta o mercadeo de la paja toquilla se realiza en el mercado de Linares, a razón de \$240 el mazo de 100 cogollos, precio que varía de acuerdo a la demanda que imponen los agentes o intermediarios compradores que viajan a Linares desde Pasto, Sandoná, La Unión y Medellín; o de los mismos agentes de la localidad que luego sacan a venderla a los diferentes municipios.

En los meses de Octubre y Noviembre, época en la que se inicia el invierno, la producción de cogollos es baja y en esa época sube de precio. En los meses de Mayo a Junio, época de cosecha de café, las mujeres trabajan a destajo en la recolección de dicho grano y disminuyen las personas que se dedican a la elaboración de los sombreros, por esta razón baja la demanda de paja toquilla y por lo tanto baja el precio.

En la década del 60, se exportó paja toquilla a varios países como Japón, Corea, Estados Unidos, Venezuela, etc. en cantidades aceptables, este comercio generó traumas reflejados a través de una baja vertical en la producción de sombreros. Este fenómeno se lo estudiará posteriormente, con mayor detenimiento, en el capítulo dedicado al mercadeo del sombrero de paja y su materia prima.

4.3 Proceso de Producción del Sombrero (Tejido)

Esta labor la realiza exclusivamente la mano de obra femenina; "comienza el tejido tomando varios pares de paja y se entrelazan sobre una plantilla o plato para establecer el tamaño del sombrero, - cambia a continuación el sentido del tejido para formar la copa, para lo cual se utiliza una horma de madera, luego se cambia nuevamente para formar el ala, puesto que ésta define las formas del sombrero".(12).

Esta labor la realizan las artesanas, sentadas en posición bastante incómoda, la cual con el transcurso del tiempo les produce trastornos significativos en su salud. El tejido es alternado con los oficios domésticos, de esta manera amortiguan la fatiga que produce la monotonía de ese trabajo.

Esta labor es la que más tiempo necesita y culmina el tejido del sombrero dejándole sin recortar los extremos de la fibra; en esta etapa del proceso se lo denomina sombrero en "rama". Las siguientes labores ya las efectúa el intermediario.

El sombrero tiene diversas formas en el tejido, siendo las más usuales el de "cuando", el de "Pupo" y el de "astera". Un sombrero grueso se elabora con 12 o 15 cogollos, un sombrero fino con 35 o 40 cogollos. En promedio una artesana teje 4 sombreros gruesos en la semana de seis días y su precio de venta es de \$80 la unidad; un sombrero fino se teje en una semana y su precio de venta es de \$220.

(12) ASECOL - Asesorías Económicas Ltda. Plan de Desarrollo Artesanal. Artesanos de Colombia. Bogotá. 1969.

4.4 Confeccion del sombrero

Una vez terminado el tejido del sombrero, o sea, en "rama" la artesana lo vende en el pueblo al intermediario, el cual por lo general es un dueño de taller, pasa al proceso de confección el cual debe realizarse necesariamente en un taller y consiste en:

- Ajustar el reborde del sombrero y cortar la paja innecesaria, esta labor se denomina "remate" o "aprete".
- El sombrero se macatea con un mazo de madera sobre una horma, esto se lo moja para que iguale el tejido, se lo conoce como "Majado".
- Luego se moja el sombrero y se lo introduce en una cámara de madera herméticamente cerrada, donde el vapor de azufre encendido en parri-llas al pie de la estufa o cámara, coadyuva a blanquear el tejido. Este paso se denomina "Mojado y estufado".
- Se lava el sombrero para librarlo de algunos florecimientos sulfu-rosos.
- Se cortan por segunda vez las pajas que sobresalen en el tejido, emparejando la falda y copa, operación que se llama "Despucho y rema-tado".
- Para un sector de los consumidores nacionales (campesinos, para car-navales) se los confecciona con "baño de compostura" que consiste - en una solución preparada con azufre y cola, se maja el sombrero co-locándolo luego a la interperie, donde se lo frota con un pedazo de tela áspera.

- Con cepillo duro se limpia nuevamente de asperezas el tejido y se macetea con mazo de madera, se conoce como "cepillado y majado".
 - Colocado el sombrero en la horma se lo seca al sol y luego se plancha la copa y falda, este proceso se llama "hormado final", en este estado se entrega al comerciante.
Esta labor tiene un costo de ⁴⁶⁰\$160 la docena para sombreros gruesos y ²⁸⁰\$128 por docena de sombrero fino. En este estado llegan los sombreros al consumidor final. Los sombreros de exportación son solicitados en este estado y se denomina "sombrero al natural". Otra forma de entrega para el consumidor consiste en darle un acabado final llamado "ribeteado" y consta de:
 - Se cose a mano o en máquina un ribete de seda o plástico.
 - Luego se lo "encinta" colocándole un adorno en la copa, que suele ser de la misma fibra.
- Este acabado tiene un costo de ³⁶⁰\$36 por docena. ←

En el diagrama # 1 se puede observar todo el proceso de producción, el cual tiene 25 operaciones, 16 transportes, y 4 inspecciones. Analizando someramente este proceso se puede establecer que aplicando nuevas técnicas se simplifica el trabajo en forma apreciable, disminuyendo el tiempo de operación y mejorando la calidad. 20

4.5 Comercio del sombrero

En Sandoná, Pasto y La Unión, se encuentran los principales centros de comercio de este producto, parte lo dedican al consumo na-

cional y el resto lo destinan para la exportación. En el capítulo del estudio del mercado se ampliarán estos comentarios.

Sólam^{*}ente un comerciante localizado en Sandomá, ha dado a su negocio las características de una industria al fabricar cajas de cartón rotuladas con su nombre y dirección, colocando tafilotes con la misma indicación comercial y pagando su respectiva publicidad. Los demás persisten en el viejo sistema de no llevar nombre comercial característico, ni libros de contabilidad, ni registrarse legalmente.

Internacionalmente se han visto afectados nuestros comerciantes, puesto que les ha parecido más eficaz vender sus sombreros a otras plazas del país ya que no tiene trámites tan engorrosos como para la exportación y han preferido que otros intermediarios realicen el mercado internacional, ganándose el lógico remanente y abandonando el comercio directo, favorable para los intereses regionales.

* cuál industria ?

DIAGRAMA DE RECORRIDO DEL SOMBRERO

TEJIDO

- X TEJER PLANTILLA PLATO
- X TEJER COPA
- X TEJER ALA O FALDA



AGUA Y JABON

- X QUITAR RESIDUOS - (despuchar).
- X REMATAR ALA



LAVAR CON AGUA Y JABON



SECAR A LA INTERPERIE



AZUFRE



CARGAR ESTUFA CON AZUFRE



COMBUSTION DEL AZUFRE EN LA PARTE INFERIOR DE LA ESTUFA (estufa do).



DESCARGAR ESTUFA



REVISION



AZUFRE EN POLVO



LAVAR CON AGUA, AZUFRE Y CEPILLO



SECAR A LA INTERPERIE



MACETEAR (focado).



COMPROBAR MACETEADO



COLOCAR EN HORMAS



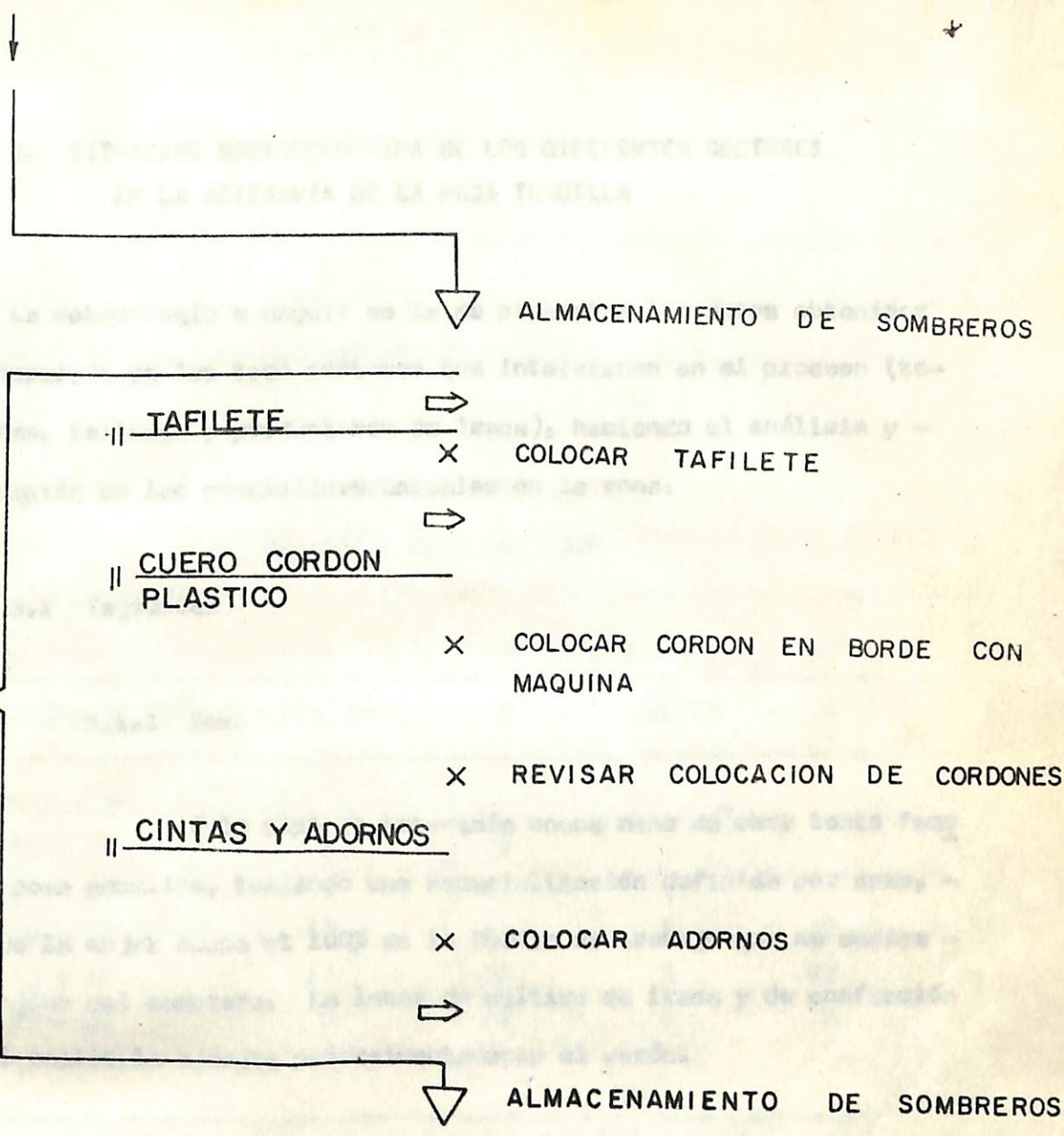
DAR FORMA SEGUN MODELO



SECAR



CONFECCION



ADO
onal)

V. SITUACION SOCIOECONOMICA DE LOS DIFERENTES SECTORES EN LA ARTESANIA DE LA PAJA TOQUILLA

La metodología a seguir es la de presentar los datos obtenidos por separado de los tres sectores que intervienen en el proceso (tejedoras, talleres y productores de Iraca), haciendo el análisis y evaluación de las condiciones actuales en la zona.

5.1 Tejedoras

5.1.1 Sexo

Este tipo de artesanía ocupa mano de obra tanto femenina como masculina, teniendo una especialización definida por sexo, ya que la mujer ocupa el 100% de la fuerza de trabajo que se dedica al tejido del sombrero. La labor de cultivo de iraca y de confección en el taller la ejecuta predominantemente el varón.

5.1.2 Edad

El dato global extraído de las encuestas (Tabla 2) indican que el 46% de las tejedoras tienen menos de 40 años, lo cual muestra que esta artesanía es fuente receptora de mano de obra de generaciones relativamente jóvenes. Además se debe tener en cuenta que las niñas desde muy corta edad también trabajan en el tejido del sombrero que se desarrolla en el hogar.

3.1.3 Número de personas a cargo

El núcleo familiar está compuesto en promedio por 6 personas, según Tabla III. De acuerdo a lo observado, se calcula en un 40% el número de familias dedicadas a la artesanía.

EDAD DE LOS ARTESANOS

Assumiendo que el municipio de Sandomé tiene 52.752 habitantes, según el anterior promedio de familias correspondiente a 11.700 unidades familiares. De estas el 40%, o sea 5.100 unidades familiares.

GRUPO DE EDAD	TEJEDORAS	%	TALLER	%
Hasta 15				
15 - 19	2	5		
20 - 29	7	17		
30 - 39	10	24	2	18
40 - 49	14	35	5	46
50 - 59	5	12	4	36
60 y más	3	7		

TOTAL 41 100 11 100

Se ha logrado establecer que de familias dedicadas a la artesanía, existen 11.700 unidades familiares dedicadas a esta actividad. De estas el 40%, o sea 5.100 unidades familiares que consisten de 3 personas tojan 2, o sea el 40%; en familias de 7 personas tojan 3; que corresponden al 47.6% y familias que tienen 10 o más personas se dedican al tejido 4, o sea, el 40% de la familia se dedica a esta actividad. (Ver Tabla IV).

En consecuencia se tiene que entre más miembros tiene la familia, existe mayor necesidad de ingresos, pero lo cual los jóvenes desde la niñez se dedican casi exclusivamente a tejer.

+ solamente hay 30.000 habitantes.

5.1.3 Número de personas a cargo

Tabla III

El núcleo familiar está compuesto en promedio por 6 personas, según Tabla III. De acuerdo a lo observado, se calcula en un 40% el número de familias de los dos municipios dedicadas a la artesanía.

Sandoné - Linares 1980

Asumiendo que el municipio de Sandoné tiene 52.752 habitantes, según el anterior promedio de familias correspondería a 11.700 unidades familiares. De estas el 40%, o sea 5.100 unidades familiares tienen trabajo en la artesanía.

Para el caso del municipio de Linares con una población de 13.431 habitantes, existirían 1270 núcleos familiares dedicados a esta actividad.

5.1.4 Personas que tejen por familia

Se ha logrado establecer que de familias compuestas por dos personas una se dedica a tejer, o sea, el 50%; para familias que constan de 5 personas tejen 2, o sea el 40%; en familias de 7 personas tejen 3, que corresponde el 42.8% y familias que tienen 10 o más personas se dedican al tejido 4, o sea, el 40% de la familia se dedica a esta actividad. (Ver Tabla IV).

En consecuencia se tiene que entre más numerosa sea la familia, existe mayor necesidad de ingresos, para lo cual las mujeres desde la niñez se dedican casi exclusivamente a tejer.

* Solamente hay 30.000 habitantes.

TABLA III

NUMERO DE PERSONAS A CARGO DE LAS ARTESANAS (TEJEDORAS)

Sandoné - Sandoné - Linares 1980

No. PERSONAS A CARGO	TEJEDORAS (Familias)	% ARTESANAS
1	1	50
2	2	1.5
3	4	4.8
4	4	6.3
5	9	17.8
6	6	14.3
7	4	11.1
8	7	22.2
9	-	-
10 y más	5	22
Promedio = 6.1	Personas	100

3.1.5 actividades alternas

TABLA IV

Se pudo observar que la actividad artesanal no es la

que ocupa todo el tiempo, es decir, no son de dedicación exclusiva, -

NUMERO DE PERSONAS QUE TEJEN POR FAMILIA

sólomente el 10% se dedican a esta actividad. El otro 90% alterna con otras

Sandoná - Linares - 1980

labores; así, el 70% lo alterna con labores domésticas, el 5% con la

agricultura y el 20% lo alterna con labores de comercio como tienda,

venta de lana, etc.

TOTAL PERSONAS DE LA FAMILIA	PERSONAS QUE TEJEN	% ARTESANOS
2	1	50
3	1	33
4	1	25
5	2	40
6	2	33
7	3	42.8
8	3	37.5
9	4	44.4
10 o más	4	40

De los entrevistados ninguno ha llegado a la dedicación exclusiva y por ende ninguno tiene un nivel de vida que sea superior al promedio de la zona.

En general se ve en esta región que el 90% de la población no se dedica a la actividad artesanal, sino que la alterna con otras labores como el comercio, la agricultura, etc.

5.1.5 Actividades alternas

Se pudo detectar que la actividad artesanal no es la que ocupa todo el tiempo, es decir, no son de dedicación exclusiva, - solamente el 10% es netamente artesano. El otro 90% alterna con otras labores; así, el 75% lo alterna con labores domésticas, el 5% con la agricultura y el 20% lo alterna con labores de comercio como tienda, venta de licor, etc.

5.1.6 Grado de educación

GRADO

PERSONAS

ENCUESTADAS

El 71% de la población encuestada avanza hasta el - cuarto año de primaria y el 24% restante no tiene ningún nivel de educación. La Unesco considera como analfabetas a aquellas personas que han tenido menos de 4 años de escuela, de acuerdo con esta apreciación, la mayoría de la población de tejedores en los Municipios de Sandoná y Linares es analfabeta (95%) (Ver tabla V).

1 - 2 años de primaria

3 - 4 años de primaria

De los entrevistados ninguno ha llegado a la enseñanza secundaria y peor aún ninguno tiene un mínimo de educación técnica.

En concreto se da en esta región que el 95% no termina la educación primaria, el porcentaje de analfabetismo (para el estudio es aquel que no sabe leer ni escribir) es del 24% porcentaje relativamente alto

5.1.7 Razón por la que se mantiene como artesano

TABLA V

El 73% de las tejedoras están en el oficio por la ne-

cesidad de mantenerse, ya que no existe la oportunidad de otra clase de trabajo que le reporte un ingreso para su sustento. El 7% lo hace para elevar el ingreso, ya que otros miembros de la familia también trabajan. El 4% no tiene otra oportunidad de trabajo, ya que prefe-

GRADO DE EDUCACION DE LOS ARTESANOS (TEJEDORAS)

San doné - Linares - 1980

rirían otro tipo de actividad como la costura, servicio doméstico, etc. (Ver Tabla VI).

GRADO	PERSONAS	%
ENCUESTADAS		
Ninguna Educación	10	24
Educación Primaria		
1 - 2 años primaria	15	37
3 - 4 " "	14	34
5 " "	2	5
Educación Secundaria		
1 - 2 años bachillerato	-	-
3 - 4 " "	-	-
Educación Técnica		
1 - 2 años Educación Técnica.	-	-
T O T A L	41	100

Otro factor que es necesario tener en cuenta es la

afiliación de una de otra institución, que ofrecen de la enseñanza en-

5.1.7 Razón por la que se mantiene como artesano

Tabla VI

El 73% de las tejedoras están en el oficio por la necesidad de mantenerse, ya que no existe la oportunidad de otra clase de trabajo que le reporte un ingreso para su sustento. El 7% lo hace para elevar el ingreso, ya que otros miembros de la familia también trabajan. El 4% no tiene otra oportunidad de trabajo, ya que preferirían otro tipo de actividad como la costura, servicio doméstico, etc. (Ver Tabla VI).

RAZÓN POR LA QUE SE MANTIENEN COMO ARTESANAS	Porcentaje	Número
La necesidad de permanecer en el oficio	73	17
Para elevar el ingreso	7	1
Por mantener a otros miembros de la familia	20	4
No hay otra oportunidad	4	1
Obligación familiar	0	0
TOTAL	100	22

5.1.8 Tiempo de trabajo en la actividad

El 73% de los encuestados llevan dedicados de 10 a 40 años a la actividad, lo que nos muestra la permanencia y dedicación a estas labores, por no existir una actividad diferente en la región. La edad en la cual se deja el oficio está entre los 41 a 60 años y representa el 12.2% del total de las mujeres que se dedican a esta artesanía. (Ver Tabla VII).

Otro factor que es necesario tener en cuenta es la afluencia de mano de obra infantil, que desertan de la enseñanza es-

TABLA VI

RAZON POR LA QUE SE MANTIENEN COMO ARTESANOS

Sandoná - Linares - 1980

MOTIVOS	NUMERO	%
Para elevar el ingreso	7	17
Por mantenerse	30	73
No hay otra oportunidad	4	10
Obligación familiar	—	—
TOTAL	41	100

velar para educarlos a mejor, este grupo representa al 14.6% y su edad oscila entre los 5 y 10 años.

TABLA VII

5.1.3 Aprendizaje del oficio

TIEMPO DE TRABAJO EN LA ACTIVIDAD

El 98% de la población ha aprendido el oficio por tradición, Sendón - Linares 1980 dice de un familiar, apoyado al 98%, el 2% restante lo ha aprendido por su propia iniciativa, motivado por la necesidad de subsistir.

TIEMPO EN LA ACTIVIDAD NUMERO %

5.1.4 Experiencia de los artesanos y su destino

5 - 10	6	14.6
11 - 20	9	22
21 - 30	9	22
31 - 40	12	29.2
41 - 50	3	7.3
51 - 60	2	4.9

TOTAL 41 100

La edad en que la población activa está entre los 18 y 25 años, esto es, los jóvenes de esta edad son los que se encuentran en la etapa de aprendizaje de la actividad artesanal, con un 22% esta etapa de población tiende a estabilizarse y a tener un mayor nivel de habilidad en la actividad.

El hecho de que en este caso el 22% de la población del grupo familiar, garantiza una estabilidad de mano de obra para el oficio de carpintero.

¿cuál la finalidad?

esto es mano de obra calificada.

colar para dedicarse a tejer. Este grupo representa el 14.6% y su

edad oscila entre los 5 y 10 años.

Los sitios de preferencia para emigrar son: Candelaria (Veracruz) con 26% con el fin de conseguir trabajo como cortadores de caña; Puerto Azio con un 21% como jornaleros en la agricultura; Panto con 14%, profesores en las escuelas de las comunidades de educación, el 36% restante emigra hacia Sanchoyá, Ixilal Celi y la Romera (Putumayo). (Tabla VIII).

5.1.9 Aprendizaje del oficio

Casi la totalidad de las artesanas han aprendido el oficio por tradición, o sea, que lo han aprendido de un familiar, representando el 95%, el 5% restante lo ha aprendido por su propia iniciativa, motivado por la necesidad de subsistir.

5.1.10 Emigración de los artesanos y su destino

El 5.5% sobre el total de los habitantes salen a otras

poblaciones con el ánimo de buscar mejores oportunidades de trabajo como instrumentos de trabajo y de la mano de obra. un fenómeno de expulsión ya que el latifundista busca ampliar su frontera territorial además de que el minifundio no es rentable, de éstos la quinta parte, o sea, un 20% son mujeres.

La edad en que la población emigra está entre los 16 y 20 años, con un 56%. Los mayores de 20 años hasta los 35 emigran en menor proporción con un 21% este sector de población tiende a estabilizarse y a tomar en serio la posibilidad de buscar sustento en la artesanía.

El hecho de que sea sólo el 20% de emigrantes del sexo femenino, garantiza una estabilidad de mano de obra para el tejido de sombreros.

* es el latifundista?

** esto se llama migración selectiva?

Los sitios de preferencia para emigrar son; Candelaria (Vallé) con 29% con el fin de conseguir trabajo como cortadores de caña; Puertos Asís con un 21% como jornaleros en la agricultura; Pasto con 14%, preferencialmente en busca de posibilidades de educación, el 36% restante emigra hacia Samaniego, Ipiales Cali y la Hormiga (Putumayo). (Tabla VIII).

EMIGRACION DE LOS ARTESANOS Y DESTINO

5.1.11 Relaciones de producción

De acuerdo con las relaciones de producción, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Todas las tejedoras son independientes, o sea, que trabajan con capital propio, no trabajan con pago de anticipado, ni se les proporcionan las materias primas.
- Se da un tipo de relación donde el artesano es propietario de los instrumentos de trabajo y de la mercancía.
- Como se ve estas relaciones no son complejas, la baja tecnología de los instrumentos de trabajo dan facilidades de propiedad sobre ellos.
- Las tejedoras tienden hacia la proletarianización ya que los intermediarios son los que acaparan el comercio de este producto obteniendo con ello una mayor proporción del ingreso que les permite capitalizar, lo cual no sucede con la tejedora puesto que su ingreso está dedicado exclusivamente al consumo.

5.1.12 Relaciones de cambio

El hecho de que los artesanos sean dueños de sus mercancías les posibilita para que vendan su producto al intermediario - que mejor precio les ofrezca. En estas condiciones el 95% de las tejedoras pueden disponer, en cierta forma, de la mercancía y están-

TABLA VIII

EMIGRACION DE LOS ARTESANOS Y DESTINO

Sandoná - Linares 1980

EDAD DE EMIGRACION	No. DE PERSONAS	HOM-BRES	MUJE-RES	% SOBRE EL TOTAL	FAMI-LIAS	DESTI-NO.	#
10 - 15	33	2	1	21	2	Sananiego.	1
16 - 20	8	6	2	58	3	Pasto	2
21 - 25	1	1		7	1	Candelar	4
26 - 30	1	1		7	1	Cali	1
31 - 35	1	1		7	1	Ipiiales	1
35 y más	-					La Hor- miga	1
						Villagesa	1
						Pto. Asis	3
TOTAL	14	11	3	100	9		14 5.5%

enfrentadas a una situación de intercambio mercantil simple. En la venta del sombrero no terminado (en rama) el mercado forzoso se da con el intermediario, que por lo general es el dueño del taller. La relación directa entre la tejedora y el consumidor llega solamente a un 5% ésta en ningún momento es una relación dominante.

La actividad económica de los talleres se desarrolla a través de la venta directa de un 14.5%, lo que indica que este sector es el intermediario directo entre la tejedora y el consumidor. El pago se realiza siempre en dinero, no existe ningún intermediario que pague parte en dinero y parte en materia prima.

En la etapa del tejido no se presenta la situación de asalariado.

sólomente, son contratados para que realicen el proceso de confección, por lo que los talleres son 3 operarios. El resto, o sea, el 10% restante de los artesanos-confeccionadores, son agricultores con propiedad sobre la tierra (Tabla XI).

5.2 Talleres

5.2.1 Edad

La edad de los propietarios de los talleres varía entre los 35 y 55 años, lo que nos muestra el tiempo que se demora un artesano para llegar a tener su propio taller. Según encuestas el 90% de los actuales propietarios en su época fueron aprendices de otros maestros - dueños de talleres, por lo general familiares directos. El oficio de "confeccionador" o "acabador" de sombreros es aprendido desde corta edad.

El 55% de las personas que trabajan en los talleres son familiares, pero el 45% son personas que trabajan en los talleres como aprendices.

5.2.2 Tiempo de propiedad del taller

El 55% de los entrevistados llevan en promedio como propietarios más de 10 años. El 80% de los talleres fueron de propie-

dad de familiares que dejaron el oficio por edad avanzada o muerte.
(Tabla IX)

5.2.3 Actividad económica

TABLA IX

La actividad económica de los talleres se desarrolla a través del acabado del producto y venta directa de un 54.5%, lo que indica que este sector es el intermediario directo entre la tejedora y el consumidor. Se clasifican como artesanos-comerciantes.

El 27.5% se dedican a esta actividad como artesanos solamente, son contratados para que realicen el proceso de confección, por lo general son talleres con 3 operarios. El resto, o sea, el 18% además de ser artesanos-comerciantes, son agricultores con propiedad sobre la tierra. (Tabla X).

5.2.4 Clasificación de las personas ocupadas en el taller

El número total de personas ocupadas en los talleres es de 84, de los cuales unos tienen el carácter de permanentes y otros de transitorios. El 83% corresponde a trabajadores permanentes en los talleres, o sea, 70 personas; el 14% son los empleados transitorios. Este tipo de labor tiene profundas raíces ancestrales; es así como el 52.3% de las personas que trabajan en los talleres son familiares, pre valece este índice especialmente para los talleres pequeños. (Tabla XI).

TABLA IX

TIEMPO DE PROPIEDAD DEL TALLER

Sandoná - Linares 1980

TIEMPO DE PROPIEDAD	NUMERO	%
1 - 5	2	18
6 - 10	3	27
11 - 15	3	27
16 - 20	2	18
21 y más	1	10
TOTAL	11	100

TABLA XX

CLASIFICACION ACTIVIDAD ECONOMICA TALLERES EN TALLERES

Sandoná - Lineres 1980/1980

ACTIVIDAD	NUMERO	%
Artesano-comerciante	6	54.5
Artes. Agricul.-comerci ante.	2	18
Artesano	3	27.5
T O T A L	11	100

5.2.5. Relación de producción

- Se da una relación donde el dueño del taller es propietario de los instrumentos de trabajo y de la mano de obra. En esta relación se encuentran los artesanos-comerciantes y los artesanos-agricultores-comerciantes, que representan un 72.5% del total de los talleres.

TABLA XI

- El otro tipo de actividad está representada por los artesanos que trabajan por encargo, y representan el 27.5% de la producción, bastante restringida. Todos son dueños del taller, es decir, son patronos independientes.

Sandona - Linares 1980

- El hecho de estar inscrito dentro de la relación patrono-obrero permite establecer la clasificación de capital en base a la explotación del establecimiento. Se clasifican en tres tipos: ESTABLECIMIENTO PERMANENTE, ESTABLECIMIENTO TRANSITORIO y ESTABLECIMIENTO TEMPORAL. La clasificación de los establecimientos se basa en la explotación del establecimiento.

Talleres	84	70	44	14
----------	----	----	----	----

5.2.6. Relación de capital

La característica principal es la de un intercambio comercial simple, es decir, el establecimiento de producción de mercancías se vende en el mercado donde se lo consume, o sea, en Sandona. El 36.4% de la producción se vende en otros lugares, principalmente Punta y Medallón. (Tabla XII).

%	100%	83%	52.3%	17%
---	------	-----	-------	-----

Se encontró que sólo los propietarios de talleres exportan y su producción de mercancías corresponde al 18.2%.

5.2.7. Forma de pago

La relación predominante es la de pago en dinero y en especie, en esta situación se encuentran los establecimientos que producen mercancías y las mercancías que se venden en el mercado.

5.2.5 Relaciones de producción

- Se da una relación donde el dueño del taller es propietario de los instrumentos de trabajo y de la mercancía. En este estado se encuentran los artesanos-comerciantes y los artesanos-agricultores-comerciantes, que representan un 72.5% del total de los talleres.

- El otro tipo de actividad está representada por las características de la anterior, pero la mercancía no es propia para éstos, y representa el 27.5%, el mercado es bastante restringido. Todos son dueños del taller, es decir, son patronos independientes.

- El hecho de estar inscrito dentro de la relación patrono obrero posibilita acumulación de capital en base a la explotación del trabajo del oficial del taller y del monopolio que ejerce sobre la comercialización del producto, lo cual da como resultado que de pequeño comerciante se convierta en pequeño industrial.

5.2.6 Relaciones de cambio

La característica principal es la de un intercambio mercantil simple, es así como el 45.4% de la producción de sombreros se vende en el sitio donde se lo confecciona, o sea, en Sandoná. El 36.4% se lo vende en otras ciudades, principalmente Pasto y Medellín. (Tabla XII).

Se encontró que sólo dos propietarios de talleres exportan y su producción de sombreros corresponde al 18.2%.

5.2.7 Formas de pago

La relación predominante es la de pago en dinero y de contado, en esta situación están 7 establecimientos, que corres-

penden al 88.33 de los productores. La Baza es un colectivo general
cual utilizar la forma de pago a crédito. Se han generado algunas rela-
ción de pago de crédito. (Ver: X11).

3.2.3. Relaciones de los productores de trabajo

TABLA XII

RELACIONES DE CAMBIO - TALLER

Sandoná - Lineros 1980

VENDE	NUMERO	%
Consumidor	3	27.3
Intermediario	2	18.1
Almacén	-	-
Otras ciudades	4	36.4
Exporta	2	18.2
TOTAL	11	100%

Del total de los productores, se han generado un porcentaje de 72.7%
de los talleres de trabajo y la producción.

3.2.4. Relaciones de la producción

El taller produce un producto esta actividad es la
falta de dinero y la falta de producción de otros talleres, donde
situación se representa el taller. Los talleres de trabajo
plata de talleres y se han en total, por lo tanto
la producción.

ponden al 63.6% de los entrevistados. El 36.4% en su relación comercial utiliza la forma de pago a crédito. No se presentó ninguna relación de pago en especie. (Tabla XIII).

5.2.8 Propiedad de los instrumentos de trabajo

TABLA XIII

Teniendo en cuenta que la artesanía no cuenta con tecnología, los instrumentos son bastante rudimentarios, por esta razón el costo de estos instrumentos son bajos y son de propiedad del patrón o dueño del taller. Esta situación se presenta en todos los talleres encuestados.

5.2.9 Crédito artesanal

Sólo el 27.3% de los talleres tienen crédito, la única entidad que lo otorga es la Caja Agraria. Son créditos demasiado bajos para la actividad, ya que varían entre \$15.000 y \$30.000. (Tabla XIV).

La mayor parte no posee ningún tipo de ayuda, ya sea del estado o de particulares, en esta situación se encuentra el 72.7% de los talleres dedicados a la actividad.

5.2.10 Problemas en la actividad

El mayor problema que afecta esta actividad es la falta de dinero y la poca posibilidad para obtener crédito; en esta situación se encuentra el 63.5%. Con crédito están dispuestos a ampliar sus talleres y con esto se daría mayor posibilidad de tejer a la artesana.

TABLA XIII

FORMAS DE PAGO TALLERES

Sandoná - Linares 1980

Crédito	PAGO	%	NUMERO	%	Entidad
	Dinero	73.7	7	63.6	
	Crédito	27.3	4	36.4	creditarlo
	Especie	-	-	-	
TOTAL		100	11	100	

El presente informe de la actividad de los talleres, que
se ha elaborado en forma de un informe, se presenta a
la Junta de la Asociación y al Comité de la Asociación
para su conocimiento y a fin de que se pueda tener
una idea de la actividad de los talleres y de la
situación de los talleres.

TABLA XIV

CREDITO ARTESANAL - TALLERES

Sandoná - Linares 1980

Crédito	No.	%	Cuánta	Entidad
No tiene	8	72.7	-	-
Si tiene	3	27.3	\$105.000	Creditario
TOTAL	11	100	\$105.000	1

Otro problema es la inestabilidad de los precios, que afecta notoriamente el interés por la actividad, en esta situación está el 91% y corresponde a 10 talleres encuestados. Un 9% de los encuestados opinó que además de los problemas expuestos existe el de los escapadores. (Tabla XV).

TABLA XV

5.3 Cultivadores de iraca

PROBLEMAS EN LA ACTIVIDAD DE LOS TALLERES

5.3.1 Tenencia de la tierra

La característica es la del 90% de propietarios de la tierra en la que cultivan la iraca y corresponde a 63 cultivadores de los 70 encuestados. Sólo el 10% de los cultivadores adoptan la forma de aparcería. En capítulo anterior se anotaba de la durabilidad del cultivo que se lo cataloga como cultivo perenne. Una de las condiciones para que se pueda desarrollar al cultivo, es el de la propiedad sobre la tierra. Los cultivos en aparcería alcanzan a 2.7 hectáreas en promedio como extensión máxima en cultivo y en total son 19 hectáreas para siete cultivadores encuestados. (Tabla XVI).

T O T A L

11

100

5.3.2 Extensión de los cultivos de iraca

El cultivo de iraca es predominantemente de minifundio, ya que un 55.7% de las hectáreas cultivadas corresponden a 39 propietarios que poseen de 0.5 a 3 hectáreas y cultivan 80 hectáreas en total. Los cultivadores que poseen de 3.5 hasta 6 hectáreas son el 28.6% y tienen en total 84.5 hectáreas cultivadas. El 15.7% res -

TABLA XV

TABLA XVI

PROBLEMAS EN LA ACTIVIDAD DE LOS TALLERES

Sandoná - Líneros - 1980

Líneros. 1980

PROBLEMA	NUMERO	%
Falta de dinero y crédito	7	63.5
Proprietarios	63	
Lo anterior más precios -	10	
inestables	3	27.5
Arrendatarios	-	
Todo lo anterior más los		
aceparadores	1	9
TOTAL	70	100
TOTAL	11	100

tante que corresponde a 11 productores poseen 101.5 hectáreas en total; en este porcentaje se puede notar el reflejo de la concentración de tierra en pocas manos. (Tabla 17).

El total de hectáreas que cultivan los 70 encuestados es de 260, y según Martínez y Alegre (13), para 1978 existían 550 Has. cultivadas en el municipio de Linares.

TABLA XVI

El 86.7% de las hectáreas, que corresponden a 164.5 Has, están en manos de 59 agricultores y su extensión máxima no pasa de las 6 Has. de Linares. 1980

TENENCIA DE TIERRA

El cultivo de la tierra se lo alternan con plátano, café y caña que son

Los productores	FORMA	La región No.	%
Propietarios	63	90	
Aparceros	7	10	
Arrendatarios	-	-	
Existen 55 cultivos que corresponden a la población encuestada que poseen 145 Has. en predios que no alcanzan a las 3 Has. por la extensión de los predios (distrito)			
TOTAL	70	100	

Por la extensión de los predios (insuficientes) los diferentes cultivos que se realizan son de muy baja rentabilidad como se mostrará en el capítulo siguiente.

Los 12 propietarios restantes poseen 75 Has. que tienen una extensión de 4.5 a 6 Has. y corresponden al 34.4% de las hectáreas cultivadas. (Tabla XVIII).

(13) Martínez C y Alegre L., Situación actual del artesanado en el Municipio de Linares - Depto. de Linares - Pinar, 1978.

tante que corresponde a 11 productores poseen 101.5 hectáreas en total; en este porcentaje se puede notar el reflejo de la concentración de tierra en pocas manos. (Tabla 17).

El total de hectáreas que cultivan los 70 encuestados es de 266, y según Martínez y Alegría (13), para 1978 existían 558 Has. cultivadas en el municipio de Linares.

EXTENSION DE CULTIVOS DE IRACA

El 65.7% de las hectáreas, que corresponde a 164.5 Has, están en manos de 59 agricultores y su extensión máxima no pasa de las 6 Has. de cultivo.

HECTAREAS	No.	% CULTIVA	# Has.	% Has.
-----------	-----	-----------	--------	--------

El cultivo de la iraca se lo alterna con plátano, café y caña que son los productos básicos de la región.

3.5 - 6	35	28.6	84.5	31.6
6.3 - 9	24	11.4	62	23.3
9.5 - 12	2	2.8	24.5	9.2

Existen 58 cultivos que corresponden al 82.9% de la población encuestada que poseen 143 Has. en predios que no alcanzan a las 2 Has. Por la extensión de los predios (minifundios) los diferentes cultivos que se realizan son de muy baja rentabilidad como se mostrará en el capítulo siguiente.

Los 12 propietarios restantes poseen 75 Has. que tienen como extensión de 4.5. a 8 Has. y corresponde al 34.4% de las hectáreas cultivadas. (Tabla XVIII).

(13) Martínez G y Alegría LL. Situación actual del Artesanado en el Municipio de Sandoná - Depto. de Narino - Pasto, 1978.

TABLA XVII

EXTENSION DE CULTIVOS DE IRACA

Línea 1980

HECTAREAS	No.	% CULTIVADORES	# Has.	% Has.
0.5 - 3	39	55.7	80.5	30.3
3.5 - 6	20	28.6	84.5	31.8
6.5 - 9	8	11.4	62	23.3
9.5 - 12	2	2.8	24.5	9.2
12.5 - 15	1	1.5	15	5.7
TOTAL	70	100	266	100
TOTAL	70	100	266	100

5.3.4 Mercados de la fibra (lugar de venta)

El lugar de venta más frecuente es el pueblo de Lineros, donde se vende directamente a las tejedoras, ya sea en sacos de 100 o en grupos de 25 repelicos, allí se vende el 74.3% de la producción.

TABLA XVIII

OTROS CULTIVOS

El 11.4% se vende a intermediarios que la transportan a los diferentes municipios donde se tejen los sombreros y el 14.3% del producto se vende directamente en la finca, con lo cual no incurre en gastos de transporte. (Tabla XIX).

OTROS CULT/	# CULTIV.	% CULTIV.	# HAS.	% HAS.
0.5 - 2	25	35.7	35.5	16.3
2.5 - 4	33	47.2	107.5	49.3
4.5 - 6	8	11.4	45	20.6
6.5 - 8	4	5.7	30	13.8
TOTAL	70	100	218	100

El 32.9% del producto se transporta en camionetas y corresponde en su gran mayoría al producto que poseen los intermediarios que la llevan a otros municipios. Y como consecuencia al siglo XX, aún en esta región del país, el transporte lo realiza el hombre a la espalda y corresponde al 2.5% del producto.

5.3.5 Condiciones de venta de la fibra

La relación de pago más común es la de contado y corresponde al 51.0% del total de las transacciones, 78 productores al-

5.3.4 Mercadeo de la fibra (lugar de venta)

El lugar de venta más frecuente es el pueblo de Linas, donde se vende directamente a las tejedoras, ya sea en mazos de 100 o en grupos de 25 cogellos, allí se vende el 74.3% de la producción.

TABLA XIX

El 11.4% se vende a intermediarios que la transportan a los diferentes municipios donde se tejen los sombreros y el 14.3% del producto se vende directamente en la finca, con lo cual no incurre en gastos de transporte. (Tabla XIX).

5.3.5 Forma de transporte de la fibra

Pueblo (Linas)

52

74.3

Debido a la escasez de carreteras y de medios de locomoción, el transporte de la fibra del lugar de transformación al puesto de venta se hace preferencialmente a lomo de mula o de caballo, este medio lo utilizan 45 productores y transportan el 64.3% de la paja toquilla elaborada (Tabla XX).

El 32.9% del producto se transporta en automotores y corresponde en su gran mayoría al producto que compran los intermediarios que la llevan a otros municipios. Y como contradicción al siglo XX, aún en esta región del país, el transporte lo realiza el hombre a la espalda y corresponde al 2.8% del producto.

5.3.6 Condiciones de venta de la fibra

La relación de pago más común es la de contado y corresponde al 51.4% del total de las transacciones, 26 productores al-

TABLA XIX

MERCADEO DE LA FIBRA - (LUGAR DE VENTA)

Linares - 1980

LUGAR	NUMERO	%
Pueblo (Linares)	52	74.3
Intermediarios	8	11.4
Finca	10	14.3
TOTAL	70	100

UNI

8.11.80

PROCESOS TECNICOS

telmen sus ventas entre el contado, crédito y comestien con el 37.15 de la producción. En este proceso de transformación de la fibra aparece la forma de pago anticipada que se da al en el tejido, al en los talleres y alcanza el 11.5% del total del producto, esta situación se da en la época de cosechas con el fin de comprar (Tabla XII)

5.3.7 Problema TABLA XX

FORMA DE TRANSPORTE DE LA FIBRA

El problema de mayor incidencia es el del producto de Lineros 1980

lo pasa el producto, dato lo demuestra el hecho de que el 97% de los productores han incrementado su producción. Solo el 3% la disminuye

problema el **FORMA** (Tabla No. 1).

		%
Automotor	23	32.9
Semoviente	45	64.3
Humano	2	2.8

5.3.8 Transporte para la agricultura y la ganadería en la región

T O T A L 70 100

El 70% de los cultivos de la región no poseen ningún tipo de crédito, solo 17 cultivadores de las 70 explotaciones poseen crédito y de éstas solo 3 que representan el 15% de los cultivadores, se destinan para el cultivo de la tierra el 70% restante de los productores de tierra no poseen crédito ni asistencia técnica. Los estudios que han mostrado crédito son la soja, algodón y maíz - cafetero. (Tabla 13).

ternan sus ventas entre el contado, crédito y comercian con el 37.1% de la producción. En este proceso de transformación de la fibra aparece la forma de pago anticipada que no se da ni en el tejido, ni en los talleres y alcanza el 11.5% del total del producto, esta situación se da en la época de cosechas con el fin de acaparar (Tabla XXI)

5.3.7 Problemas del mercado

TABLA XXI

El problema de mayor incidencia es el del precio bajo para el producto, esto lo demuestra el hecho de que el 97% de los encuestados haya respondido afirmativamente. Sólo el 3% le atribuye problema al transporte caro. (Tabla XXII).

Por ser un producto exclusivo de la región y por tener bastante demanda tanto del Departamento como del resto del país, el comercio de esta fibra no tiene mayores problemas.

5.3.8 Crédito para la Agricultura y la Iraca en la región

El 75.7% de los cultivadores de la región no poseen ningún tipo de crédito, sólo 17 cultivadores de los 70 entrevistados poseen crédito y de éstos sólo 5 que representan el 7.1% de los cultivadores, se destinan para el cultivo de la iraca; el 92.9% restante de los productores de iraca no poseen crédito ni asistencia técnica. Las entidades que han otorgado crédito son la Caja Agraria y Banco - Cafetero. (Tabla 23).

TABLA XXI

CONDICIONES DE LA VENTA DE LA FIBRA

Líneas - 1980

F O R M A	NÚMERO	%
Contado	36	51.4
Crédito	26	37.1
Pagos anticipados	8	11.5
T O T A L	70	100

TABLA XXIII
TABLA XXII

CREDITO PARA AGRICULTORES DE IRAQA

PROBLEMAS DEL MERCADO

Líneas - 1980

CREDITO	No.	%	AGRICUL.	%	IRAQA	%	ACRUE BOR
No tiene	PROBLEMAS		No.	%			
Si tiene	Precio bajo	4.2	12	68	17.1	97.0	7.1
	Transporte caro		2		3.0		
TOTAL	TOTAL	100	70	70	100	76	100

Caja Ag.
Banco Co
Folios.

VI. ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA

En este capítulo se hace un estudio de costos para las tres etapas que necesita el sembrero (cultivo, tejido y taller).

TABLA XXIII

6.1 Costos de producción por hectáreas de lino

CREDITO PARA AGRICULTORES DE IRACA

6.1.1 Costos para el establecimiento de un cultivo de lino
Lineros - 1980

3 años, o sea, hasta que el cultivo espigone a produ-

CREDITO	No.	%	AGRICUL.	%	IRACA	%	ACREEDOR
LAZOR ECT.	UNIDAD	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL			
No tiene	53	75.7	58	82.9	65	92.9	
2 arcos	Yardas	4	\$ 400	\$ 1.600			
1 rest	17	24.3	12	17.1	5	7.1	Caja Ag.
Abayada	Utreros	10	" 150	" 1.500			Banco Ca
Sevilla	Colino	3.800	" 0.50	" 1.900			fetero.
TOTAL	70	100	70	100	70	100	
3 años							
Arriendo	Nada	3 años	" 3000	" 9.000			
Supervisión	Nada	3 años	" 1000	" 3.000			
Herramientas							
COSTO TOTAL							

Los depósitos se efectúan con pago a intervalos de 3 meses durante los 3 primeros años.

6.1.2 Costos de mantenimiento y cosecha por Ha. y por año

VI. ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA

LABOR EFECT.	UNIDAD	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
--------------	--------	----------	--------------	-----------

En este capítulo se hace un estudio de costos para las tres etapas que necesita el sombrero (cultivo, tejido y taller).

3 desyerbes	Obrero	30	\$ 150	\$ 1.500
-------------	--------	----	--------	----------

1 deshoje

	"	4	" 150	" 600
--	---	---	-------	-------

Corte	"	24	" 150	" 3.600
-------	---	----	-------	---------

6.1 Costos de producción por hectárea de Iraca

Acortado	"	24	" 150	" 3.600
----------	---	----	-------	---------

Cajida	"	24	" 150	" 3.600
--------	---	----	-------	---------

6.1.1 Costos para el establecimiento de un cultivo durante

3 años, o sea, hasta que el cultivo empiece a producir.

3 años, o sea, hasta que el cultivo empiece a producir.		24	" 150	" 3.600
---	--	----	-------	---------

TOTAL COSTO \$ 16.500

LABOR EFECT.	UNIDAD	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
--------------	--------	----------	--------------	-----------

2 aradas	Yuntas	4	\$ 400	\$ 1.600
----------	--------	---	--------	----------

1 rastril	Bueyas	1	" 400	" 400
-----------	--------	---	-------	-------

Ahoyada	Obreros	10	" 150	" 1.500
---------	---------	----	-------	---------

Semilla	Colino	3.800	" 0.50	" 1.900
---------	--------	-------	--------	---------

12 desyerbes	Obrero	60	" 150	" 9.000
--------------	--------	----	-------	---------

3 deshojes	Obrero	12	" 150	" 1.800
------------	--------	----	-------	---------

Arriendo	Has.	3 años	" 3000	" 9.000
----------	------	--------	--------	---------

Depreciación	Varios	3 años	" 1000	" 3.000
--------------	--------	--------	--------	---------

Herramienta				
-------------	--	--	--	--

COSTO TOTAL \$ 29.200

Los desyerbes se efectúan con pala a intervalos de

3 meses durante los 3 primeros años.

6.1.2 Costos de mantenimiento y cosecha por Ha. y por año

LABOR EFECT.	UNIDAD	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VR. TOTAL
3 desyerbes	Obrero	10	\$ 150	\$ 1.500
1 deshoje	"	4	" 150	" 600
Corte	"	24	" 150	" 3.600
Acarreo	"	24	" 150	" 3.600
Cojida	"	24	" 150	" 3.600
Secada, blanqueda,				
Galpeado, atada		24	" 150	" 3.600
TOTAL COSTO				\$ 16.500

6.1.3 Ingresos Anuales

La recolección se efectúa mensualmente y se obtiene un producto de 50 mazos por hectárea al mes, en el año se obtendrá - $50 \times 12 = 600$ mazos por hectáreas.

A partir del sexto años que empieza la producción constante, el ingreso neto por Ha. será:

Vr. venta 600 mazos a \$100 c/u. anual	\$ 100.000
Vr. costo total/Ha./año	44.700
INGRESO NETO	\$ 63.300

6.2 Costo Además se obtiene un ingreso adicional por la confección de escobas así :

6.2.1 Para talleres que confeccionan sombreros por contrato

Vr. venta 60 docenas escobas a \$300 c/u. \$ 18.000

Vr. gasto 24 obreros confeccionan esco-

bas a \$ 150. c/u. " 3.600

TOTAL INGRESO POR ESCOBAS \$ 14.400

Renta de obra (1) docena \$ 60

INGRESO TOTAL /HA/AÑO \$ 77.700

6.1.4 Rentabilidad*

Alcornoque (104) 7.20

Los costos de producción para una hectárea de Iraca son relativamente bajos ya que el costo total por Hectárea es de \$44.700 por concepto de implantación, mantenimiento y cosecha del cultivo, y se obtiene una utilidad de \$ 77.700 o sea un rendimiento del 173.8% por año; éste ingreso es aceptable si se lo compara con ingresos por cultivos diversos en la misma región como el café que apenas tiene una utilidad de \$18.560 por año (Dato suministrado por Federacafé), o la caña que alcanza una utilidad anual de \$22.280 (Dato obtenido por encuesta) de donde se puede observar y deducir el porqué en gran parte los agricultores de Linares se dedican al cultivo de la Iraca, y que el ingreso neto es superior a la inversión, y los gastos son permanentes por ser las cosechas cada mes.

* ¿Cuál rentabilidad, si el artesano siempre trabaja a pérdida Sabes mucho o no?

Más costo arreglo 1 doc.

Costo total

6.2 Costo de Confección y acabado del sombrero (Taller)

Vr. 1 docena sombreros 2112 \$ 1.320

6.2.1 Para talleres que confeccionan sombrero por contrato

Generale nota por docena 400.00

Generancia nota mensual Capital \$ 50.000

Generancia nota anual Obreros 4 \$ 577.152

Por semana se arreglan 30 doc.

6.2.3 Rentabilidad

Mano de obra (1) docena \$ 60

Aprete y Recorte (1 Doc). " 5

Jabón " 2

Carbón " 5

Otros (10%) " 7.20

TOTAL COSTOS \$ 79.20

Vr. Arreglo 1 docena \$ 120

Vr. total de costos " 79.20

Vr. ganancia neta por docena " 40.80

Vr. ganancia neta mensual " 4.896

Vr. ganancia neta anual " 58.752

6.2.2 Para Talleres que comercian con el producto

DETALLE

GRUESO

Unidad Total

Vr. compra doc. sombreros

en rama \$70 \$840

Más costo arreglo 1 doc. " 79.20

Costo total "919.20

INGRESOS

Vr. 1 docena sombreros	\$110	\$ 1.320
Vr. total costos		919.20
Ganancia neta por docena		400.80
Ganancia Neta mensual		48.096
Ganancia neta anual		\$ 577.152

6.3.1 Costo por un sombrero grueso

6.2.3 Rentabilidad

Costo de peje 15 capullos

Sombreros que se elaboran

Para el caso de los talleres, tenemos que se dan dos modalidades;

Precio unitario

la primera se refiere a propietarios de talleres que se dedican exclusivamente al acabado del sombrero, sin ser comercializadores de éste, o sea dedicados netamente al trabajo artesanal, se tiene que un taller con

Precio total menos (-) gastos

capital de \$50.000 y cuatro (4) operarios confeccionan 30 docenas semanales de sombreros en promedio y su utilidad mensual es de \$ 4.896, los

Tiempo utilizado

que al año representaría una utilidad de \$58.752, que expresado en porcentaje representaría un 117.5% de utilidad por capital invertido.

Salario estimado diario

La segunda modalidad se refiere a dueños de talleres que compran el sombrero a la tejedora, lo confeccionan y lo venden al consumidor final, si éste comercio se realiza en la región, o lo vende a otros

6.3.2 Costo para un sombrero fino

intermediarios que éstos a su vez lo llevan al mercado en otros departamentos a un precio mayor. Para éste caso la situación es más ventajosa ya que obtienen ingresos líquidos mensuales de \$48.096. Con una

Precio unitario

inversión de \$50.000 al año obtiene utilidad por valor de \$577.152 que

representa ingresos netos equivalente al 1.154.3% del valor invertido -

esto para comprar la materia prima al tiempo que se aplica para tener un

en el taller; esto demuestra claramente que el intermediario es que obtiene la mayor proporción de ingresos por la venta del sombrero de paja toquilla.

bajo, lo que equivale a un ingreso diario de \$30. Este hecho demuestra claramente la situación de desventaja en que encuentra la tejedora, teniendo en cuenta que este ingreso es adicional ya que esta no es de dedicación exclusiva para la labor del tejido.

6.3 Costo de Producción de un sombrero

6.3.1 Costo por un sombrero grueso

Costo de paja 15 cogollos

aquí le ganamos para pagar Costo de paja 15 cogollos *costo de la ventanilla* \$ 25

Sombreros que se elaboran	2	
Precio unitario	"	70
Precio total menos (-) gastos	"	45
Tiempo utilizado	1.5 días	
Salario deducido diario	"	30

6.3.2 Costo para un sombrero fino

Costo de paja 25 cogollos	\$	40
Precio unitario	"	220
Precio total menos (-) gastos		180
Tiempo utilizado	6 días	
Salario deducido diario	"	30

6.3.3 Rentabilidad

para la tejedora la situación es crítica ya que para tejer un sombrero necesita tener disponible una cierta cantidad de dinero para comprar la materia prima el tiempo que emplea para tejer un

sombrero es de 1.5 días, este sombrero "en rama" tiene un valor de \$70; de los cuales \$25 corresponden al valor de la materia prima y los \$45 restantes es el ingreso que recibe la tejedora por su trabajo, lo que equivale a un ingreso diario de \$30. * Este hecho muestra claramente la situación de desventaja en que encuentra la tejedora, teniendo en cuenta que este ingreso es adicional ya que esta no es de dedicación exclusiva para la labor del tejido.

* aquí le ganaste a Celisario; pues esto de la rentabilidad es pura paja.

VII. COMERCIALIZACION DEL SOMBRERO

En este capítulo se estudiará con detenimiento el aporte correspondiente al comercio exterior del producto; el comercio local y nacional no se pudo establecer en cuanto a cifras se refiere ya que no existen series de datos de años anteriores, se apreciará de acuerdo a la capacidad de confección de los talleres existentes en Sandoná. *

7.1 Comercio Interno

Se tiene establecido que un taller con 4 operarios confecciona o arregla 30 docenas de sombreros a la semana. Con base en la relación anterior tenemos;

TABLA XXIV

CONFECCION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA
Sandoná - 1980

No. Obros	Cantidad de Talleres	Producción Sem. por Taller Docenas	Prod./Sem. Total de Sombreros Docena.	Prod. mens. en unidad.	Prod. año en unidad	Porc. prod.
3	4	22.5	90	4.320	43.200	23.0
4	3	30	90	4.320	43.200	23.0
5	2	37.5	75	3.600	36.000	19.3
8	1	60	60	2.880	28.800	15.4
10	1	75	75	3.600	36.000	19.3
30	11	225	390	18.720	187.200	100

* y los datos del Inconex que?

Como se puede apreciar en la tabla anterior la mayor utilidad al vender el sombrero es de 48.35 unidades al año de acuerdo a la confección de sombreros es de 137.200 unidades al año de acuerdo a la proyección para exportación de sombreros tenemos que para 1980 se debían exportar 46.998 unidades, lo cual nos da un 25.5% del total de la producción, el 74.5% restante o sea, 140.202 sombreros se consumen internamente. Los centros de consumo en orden de prioridad son Sandoná, Pasto Medellín y Cali. Existen dueños de talleres que con bastante frecuencia salen a vender el producto por los diferentes sitios donde se realizan ferias y carnavales.

7.1.1 Distribución de ingresos por la venta del sombrero de paja Toquilla.

7.1.1.1 Cuando el que vende el producto es el dueño del Taller

7.1.1.2 Cuando el que vende el producto es el artesano de producción

TABLA XXV

DISTRIBUCION DE INGRESOS POR VENTA DE SOMBREROS PARA UN DUEÑO-DE TALLER.

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Materia prima	25	19.2
Ingreso de la tejedora	45	34.6
Terminación del sombrero (Taller)	6.65	5.2
Gastos generales	5	3.9
Utilidad del artesano comerciante	48.35	37.2
T O T A L	130	100

Como se puede apreciar en la tabla anterior la mayor utilidad al vender el sombrero ya terminado la obtiene el intermediario y corresponde al 37.2% del valor total del sombrero, la tejedora que es en realidad la que realiza la mayor parte del trabajo obtiene apenas el 34.6% del valor total. Para lograr este ingreso tuvo que dedicar 1.5 días - al tejido.

Lo anterior nos demuestra una mala distribución del ingreso, puesto que la tejedora aporta con \$25 por la materia prima más un día y medio de trabajo y sólo percibe por esta labor \$45, lo que nos da un salario promedio diario de \$30. Por otro lado el comerciante por el hecho de comprar el sombrero en rama a \$70 y hacerlo terminar en el taller obtiene utilidad de \$48.35 por cada sombrero.

7.1.1.2 Cuando el que vende el producto es el núcleo de producción

TABLA XXVI
DISTRIBUCION INGRESOS POR LA VENTA PARA UN NUCLEO DE PRODUCCION

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Materia prima	25	19.2
Terminación sombrero Taller	6.65	5.2
Gastos generales	5	3.8
Sub total	36.65	28.2
Ingreso neto para la tejedora	93.15	71.8
TOTAL	130	100

Si optamos por una distribución más justa del ingreso, necesariamente se debe pensar en eliminar los intermediarios y buscar que sea la propia tejedora la que venda el sombrero al consumidor final. Bajo este supuesto tendríamos que el ingreso de la tejedora se vería incrementado de \$45 a \$93.15. De esta manera el ingreso será el 71.8% del valor total del sombrero que es de \$130; el salario promedio diario pasará de \$30 a \$62.10, salario que está lógicamente por debajo del mínimo propuesto por el gobierno; con la alternativa propuesta (sacar del mercado al intermediario) el salario para las tejedoras se incrementa en 107% que en pesos representa \$48.15.

7.2 Comercio Externo

Como se comentaba en el capítulo II, el sombrero de paja toquilla tiene mercado en el exterior desde principios de siglo, este - fué un renglón de bastante importancia para el Departamento. El estudio de este aparte se lo realiza con base en series históricas a partir de 1960, se analiza con detenimiento la comercialización de la paja toquilla (materia prima) con sus implicaciones y el comercio del sombrero con sus respectivas proyecciones con el fin de determinar la posibilidad de mayores exportaciones y mercados.

7.2.1 Comercio de la materia prima

La exportación de paja toquilla para 1960 fué de 3138 Kgs. por un valor de US 8.295 y los países compradores fueron Japón y Corea. La mayor exportación en la década de los 60 fue en el año de

1963 cuando se despacharon 12.500 Kgs. por valor de US 22.905 y los países compradores fueron China y Japón. A partir de este año se presenta la primera crisis originada por la baja en la exportación de sombreros, debido al aumento del valor de la materia prima por un lado y por otro lado a que países como Japón, China y Corea con la materia prima importada empiezan a elaborar sus propios sombreros. Al presentarse esta situación el gobierno restringe la exportación de este producto, con el fin de proteger la industria nacional. Se otorgan licencias de exportación sólo para sombreros o sea que se exporta el producto con su valor agregado.

Para 1966 la exportación de paja toquilla es nula, esto hace que la exportación de sombreros reaccione. Por presiones de los exportadores de la fibra se otorgan licencias de exportación hasta el año de 1969, donde se logra exportar 1.735 Kg. de paja toquilla, lo cual produce la mayor crisis en la exportación de sombreros, sin lograrse exportar un sólo sombrero. A raíz de este descalabro en la exportación de sombreros el gobierno prohíbe definitivamente la exportación de paja toquilla lográndose con esto una estabilización en el comercio del sombrero, con tendencia al aumento en la demanda del sombrero. (Tablas XXVII, XXVIII y XXIX).

TABLE XXXVII

EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA - DEPARTAMENTO DE NARIÑO

1960 - 1974

EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA - REPUBLICA DE COLOMBIA

AÑO	Kg. NETOS	Vr. PESOS COLOMBIA	Vr. DOLAR RES.	% POR EXPORTACION
AÑO	Kg. NETOS NOS.	Vr. PESOS COLOMBIANOS	Vr. DOLAR RES.	% POR EXPORTACION COLOMBIANA
1.960	3.138	54.924	8.295	60.9
1.961	8.375	112.225	16.750	100
1.962	6.908	89.410	12.241	100
1.963	12.500	228.591	22.905	100
1.964	6.996	147.115	14.741	100
1.965	1.000	30.558	—	433
1.966	—	—	—	—
1.967	359	16.413	—	61.4
1.968	720	51.878	3.293	100
1.969	1.735	49.858	2.884	100
1.970	—	—	—	—
1.971	170	29.158	1.447	100
1.972	—	—	—	—
1.973	350	39.985	1.572	100
1.974	—	—	—	—

Fuentes: Anuarios de Comercio Exterior - DANE

Fuentes: 1960 - 1973. Comercio Exterior - DANE - 1960 - 1973

TABLA XXVIII

EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA - REPUBLICA DE COLOMBIA
1960 - 1974

AÑO	KS.NETOS	V/r.PESOS COLOMBIANOS	V/r.DOLA- RES
1.960	5.150	56.924	8.895
1.961	8.375	112.225	16.750
1.962	6.908	89.410	12.241
1.963	12.500	228.891	22.905
1.964	6.996	147.115	14.741
1.965	2.309	32.228	2.305
1.966	193	7.939	588
1.967	585	17.447	1.225
1.968	720	51.878	3.293
1.969	1.735	49.858	2.884
1.970	-	-	-
1.971	170	29.158	1.447
1.972	-	-	-
1.973	350	39.985	1.572
1.974	-	-	-

Fuente: Anuario de Comercio Exterior - DANE - 1960 - 1973

DESTINO DE LA EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA - 1960 - 1973

No.	PAIS	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	Total Kg.
1	China				500	4000				500	500					5.500
2	Japón	4875	5408		12000	2996	1000				1000					27.379
3	Alema- nia.							9								9
4	Corea	3500	1500													5.000
5	Vene- zuela															
6	EE.UU						1309		585	220			170			2.284
7	Barbados															
8	Formosa															
TOTAL																41.341

CONVENCIONES

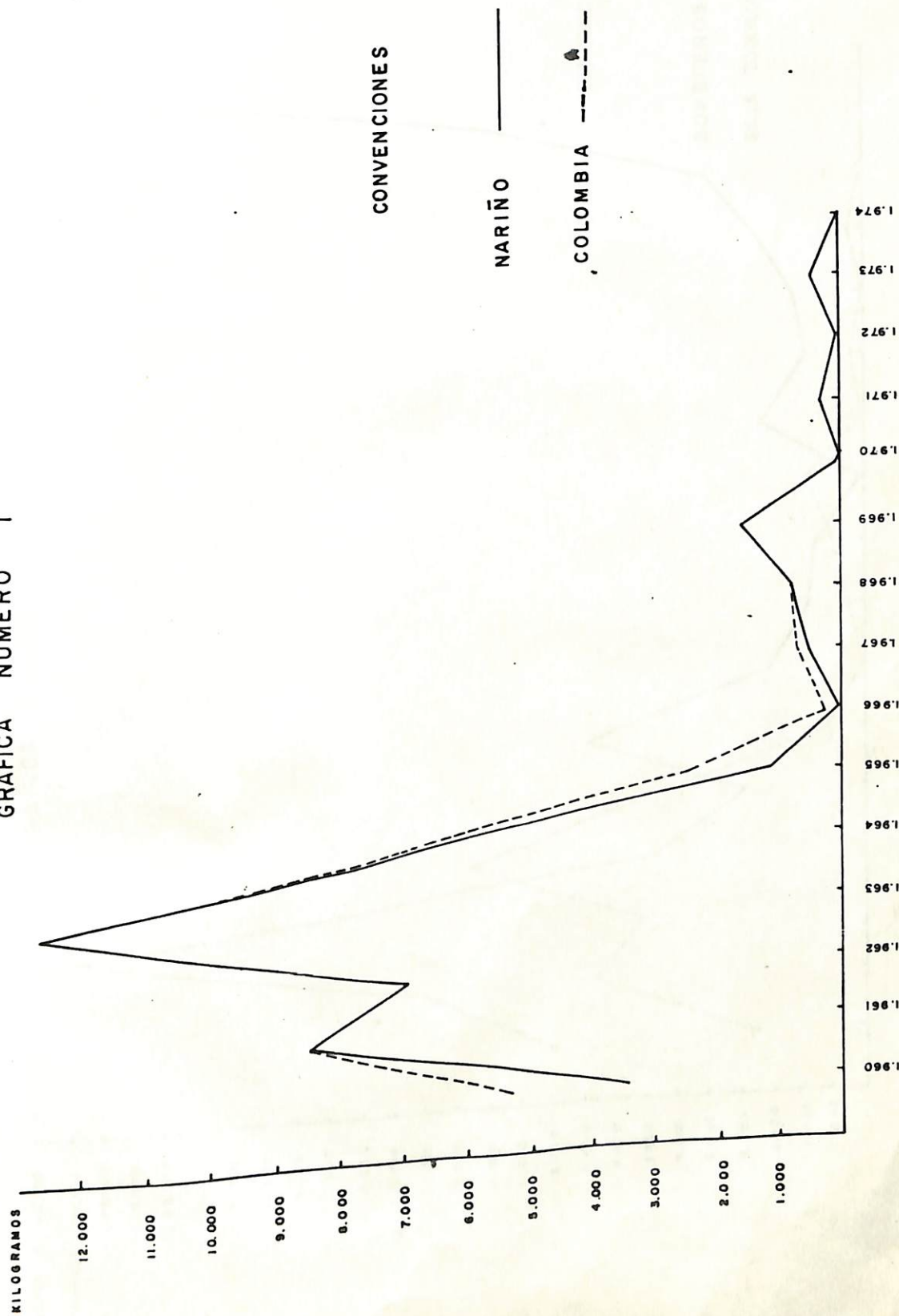
NARIÑO

COLOMBIA

Fuentes: Anuario de Comercio Exterior - DANE - 1960 - 1973

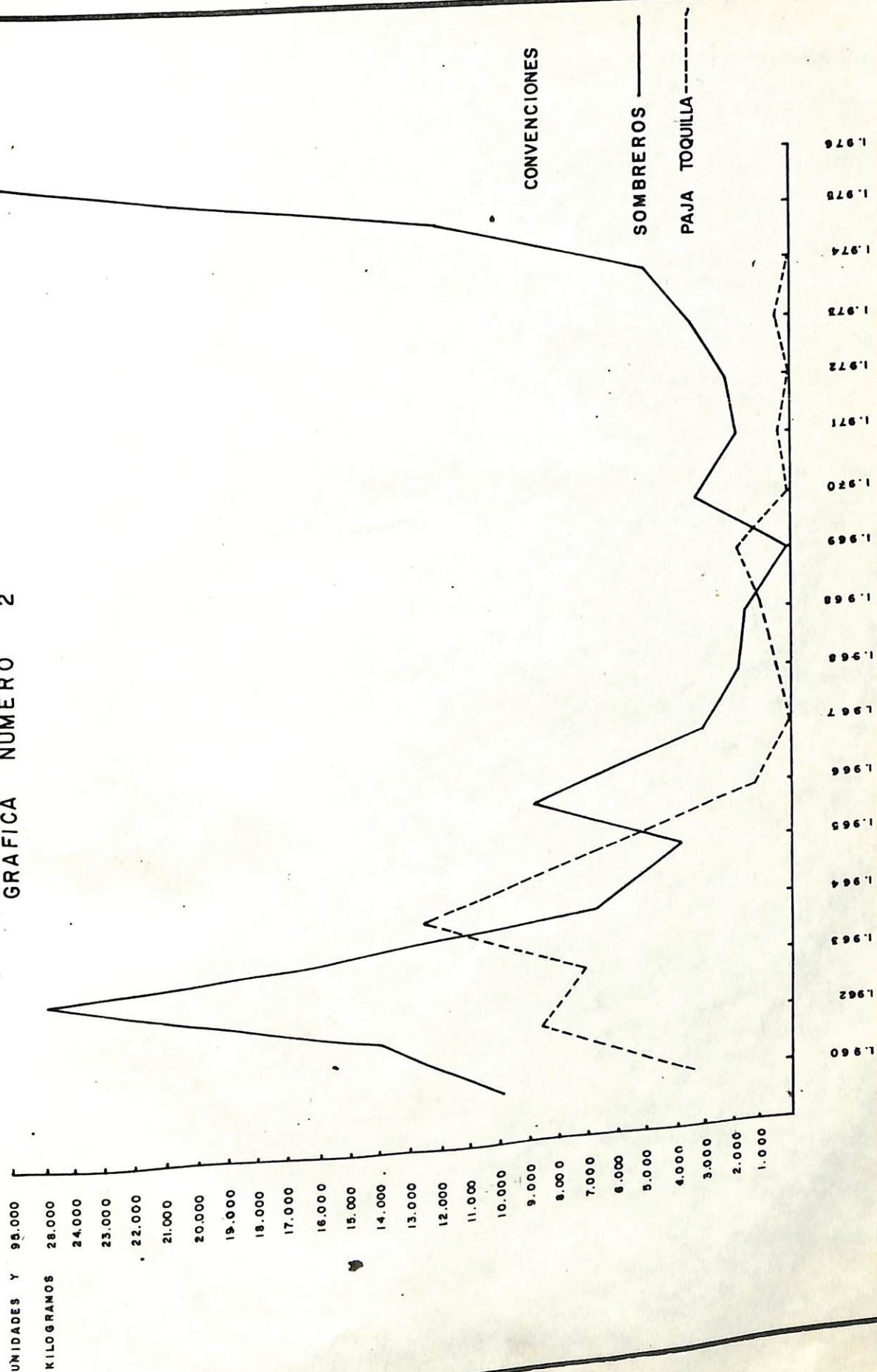
EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA - NARIÑO Y COLOMBIA - 1960-74

GRAFICA NUMERO 1



EXPORTACION DE PAJA TOQUILLA — NARIÑO Y COLOMBIA — 1960-74

GRAFICA NUMERO 2



RELACION DE EXPORTACION ENTRE EL SOMBRERO Y LA PAJA TOQUILLA — NARIÑO — 1960 - 1976

Estudios realizados por el Doctor Carlos Acosta (14) y por la Planificación Departamental (15). Para la época plantearon la necesidad de exportar la fibra argumentando que con ella se motivaría al artesano para que produjera sombreros en mayor cantidad. El tiempo ha logrado demostrar todo lo contrario, lo muestra muy claramente lo anterior la gráfica No. El último dato que registran los censos de comercio exterior es de 23.477 unidades para 1976 por un valor de \$1.888.906 y un valor unitario de \$80.13.

7.2.2 Comercio del sombrero de paja toquilla

El comercio exterior del sombrero en paja toquilla muestra un comportamiento marcadamente contrario al de su materia prima para la década de los sesenta ya que sus niveles de exportación cayeron de 27.044 unidades en 1962 hasta llegar a no exportar un solo sombrero en 1969, esta disminución se debe en gran parte a las políticas adoptadas por el Estado para este sector que causó un desaliento total en la industria de la paja toquilla en nuestro Departamento.

A partir de 1970, año en que se suspende la exportación de paja toquilla, comienza el ascenso de la exportación de sombreros, es así como en 1974 llega a un tope de exportación de 4.464 unidades por un valor de \$214.830, con un valor unitario de \$48.13 y se vende a 12 países.

Es a partir de este año (1974) donde definitivamente se suspende la exportación de materia prima y se tiene como consecuencia que en 1975 se incrementa la venta al exterior.

- (14) Acosta Carlos. -Breves anotaciones sobre la Industria del Desarrollo de paja toquilla en el Ecuador. - 1965
- (15) Depto. Técnico de Planificación - Mercado de Sombreros de paja toquilla Nariño - 1966.

cía que para el año siguiente (1975) se incrementa la venta al exterior en un 154% que en unidades corresponde a 11.352 por un valor de \$772.391 con un costo por unidad de \$68.04 que corresponde al 41.4% de incremento sobre el precio del año inmediatamente anterior.

El último dato que registran los anuarios de comercio exterior es de 28.477 unidades para 1976 por un valor de \$1.880.908 y un valor unitario de \$66.05, en este período el valor unitario bajó en \$1.99 pero en cantidades exportadas aumentó en un 150.8% lo que indica que el mercado se ha duplicado y se venden sombreros a 22 países.

Como se aumentó anteriormente el último anuario de comercio exterior se publica en el año de 1976, y por medio de promedios anuales se determina el monto exportado para los años siguientes de la siguiente forma:

AÑO	CANTIDAD EXPORTADA	INCREMENTO
1972	1.768	-
1973	2.685	917
1974	4.464	1.779
1975	11.352	6.888
1976	8.477	17.125
TOTAL		26.709

Incremento anual promedio 6.677 unidades.

De acuerdo al promedio anterior tenemos que para 1980 se debieron exportar 55.185 sombreros con un precio unitario de \$180 (16) , para un valor total de \$9.933.300 habiéndose incrementado en un 93.8% las exportaciones en relación a 1.976 y el valor unitario se incrementó en un 173% lo que indica un aumento continuo en la exportación de éste producto y un valor unitario aceptable en el mercado externo, teniendo en cuenta que el productor del sombrero no es de dedicación exclusiva en la actividad.

Para 1985 se prevé una expansión a 88.570 unidades, lo que indica un incremento del 60.5% en relación a 1980 y una ampliación de mercado bastante aceptable que redundaría en un aumento de divisas por concepto de exportaciones menores y un mejoramiento para la población dedicada a este tipo de artesanía (Tablas XXX y XXXI)

7.2.3 Distribución de Ingresos por Exportación de sombreros de Paja Toquilla.

Actualmente se dan dos formas de distribución de ingresos en la exportación y se plantea otra alternativa.

AÑO	UNIDADES	RES.	TRACION TO-
1960	6.500	52.724	7.156
1961	13.476	85.558	12.800
1962	21.344	114.144	11.700
1963	6.192	74.888	10.230
1964	3.307	52.848	3.102
1965	8.400	118.735	8.320
1966	2.048	18.718	1.188
1967	1.343	13.017	840
1968	1.260	21.433	1.809
1969	2.028	21.787	1.983
1970	1.765	33.308	2.356
1971	1.765	89.898	4.074
1972	2.688	214.838	7.244
1973	4.484	772.392	27.690
1974	11.302	1.832.908	48.241
1975	28.477		
1976			

TABLA XXXI
TABLA XXX

EXPORTACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA - COLOMBIA
EXPORTACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA - NARIÑO
1960 - 1976
1960 - 1976

AÑO	UNIDADES	KG.NETO	V/R.PESOS	V/R.DOLA RES.	% DE EXPOR- TACION TO- TAL DEL PAIS.
1960	12.044	823	58.130	9.092	
1961	13.592	776	58.072	13.233	77.6
1962	9.968	523	52.724	7.056	100
1963	13.476	739	85.556	12.800	99.1
1964	27.044	2.309	75.114	11.000	100
1965	6.192	291	72.086	10.239	90.5
1966	3.307	140	32.046	3.189	91.5
1967	8.408	379	118.735	8.320	100
1968	2.845	307	15.715	1.188	100
1969	1.343	95	13.027	940	58.4
1970	1.260	82	10.595	1.020	-0-
1971	-0-	-0-	-0-	-0-	52.4
1972	3.028	217	23.434	1.909	46.5
1973	1.746	120	21.787	1.985	45.6
1974	1.768	211	33.308	2.395	28.2
1975	2.695	366	89.690	4.994	22.8
1976	4.464	589	214.830	7.244	43.6
	11.352	1.428	772.391	22.898	30.3
	28.477	17.755	1.080.908	48.241	

Fuente: Anuario de Comercio Exterior - DANE - 1960 - 1976

TABLA XXXI

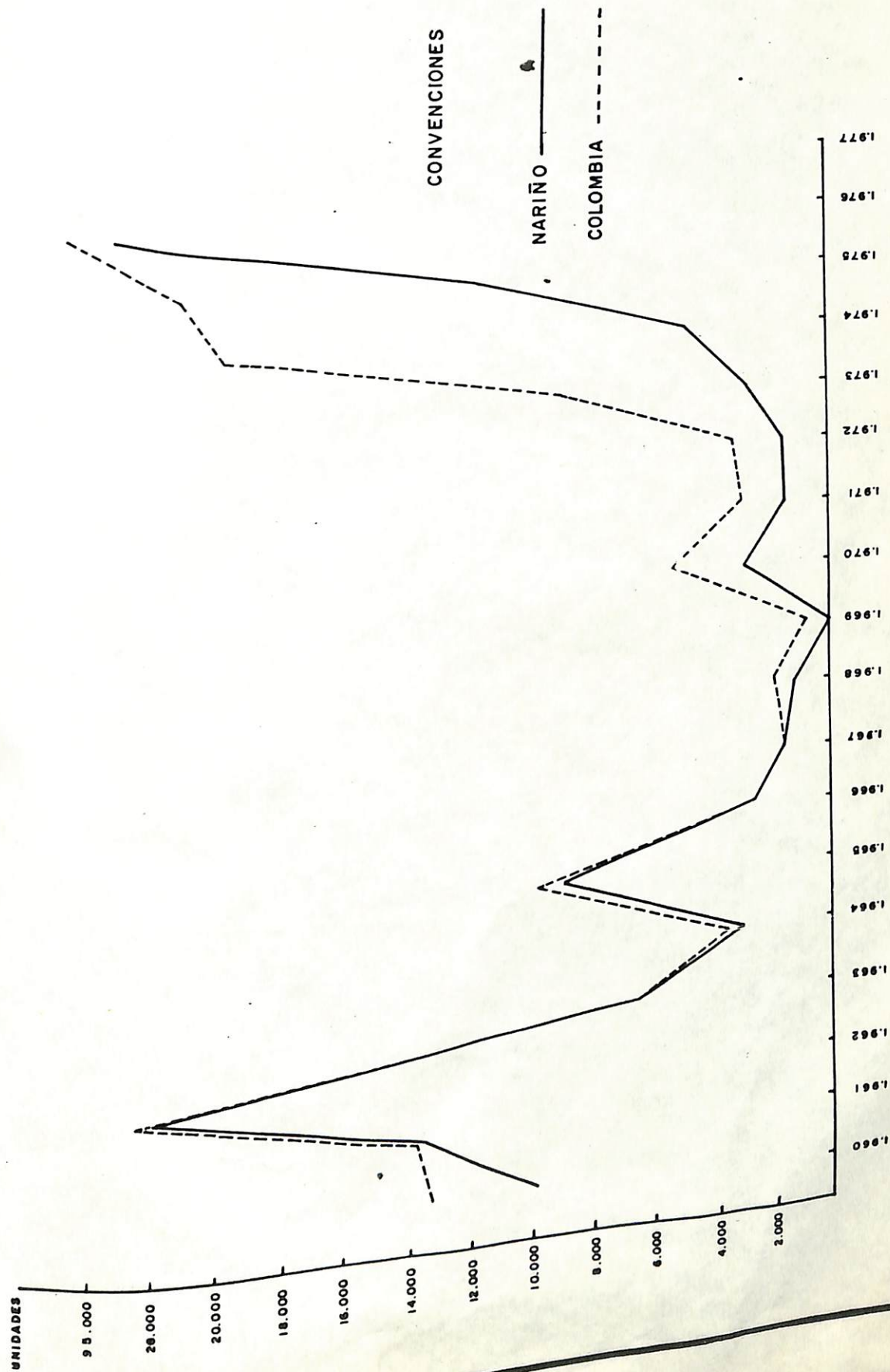
EXPORTACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA - COLOMBIA
1960 - 1976

AÑO	UNIDADES	KG.NETOS	VALOR PE- SOS.	VALOR DOLA RES.
1960	12.844	822	58.138	9.092
1961	13.992	776	88.072	13.235
1962	27.284	2.323	75.834	11.080
1963	6.192	291	72.886	7.239
1964	3.651	163	35.247	3.521
1965	9.184	452	121.536	9.097
1966	2.845	307	15.715	1.188
1967	1.343	95	13.027	940
1968	2.156	174	27.872	1.746
1969	603	47	11.035	637
1970	5.777	536	67.529	3.643
1971	3.752	335	87.028	4.265
1972	3.874	352	113.399	5.250
1973	9.523	1.215	420.753	17.705
1974	19.563	2.377	843.578	31.816
1975	21.210	2.980	945.328	42.721
1976	94.123	25.152	4'394.228	126.210

Fuentes: Anuario de Comercio Exterior - DANE - 1960-1976.

EXPORTACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA - NARIÑO Y COLOMBIA - 1960-1976

GRAFICA NUMERO 3



EXPORTACION DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA - NARIÑO Y COLOMBIA - 1.960-1.976

7.2.3.1 Cuando el exportador es el dueño del Taller

TABLA XXXII

DISTRIBUCION DE INGRESOS CUANDO EL EXPORTADOR ES EL DUEÑO DEL TALLER

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Fisco y Bancos	10	5
Gastos Generales	8	4
Comisiones	4.65	2.3
Gastos de Embalaje y embarque	7	3.5
Terminación del sombrero	6.65	3.3
Ingreso de la tejedora	45	22.2
Materia Prima	25	12.4
Ingreso del exportador	73.70	36.6
Sub-Total	180	89.3
Por certificado de Abono Tributario (C.A.T.) 12%	21.60	10.7
TOTAL	201.60	100

De acuerdo a la distribución anterior tenemos que la mayor proporción de ingresos la obtiene el intermediario y corresponde a \$73.70, más el 12% del valor del sombrero, o sea \$ 21.60, en porcentaje corresponde al 47.27%, mientras que la tejedora apenas percibe el 23.2% del valor del sombrero siendo esta la que mayor trabajo incorpora al producto.

7.2.3.3 Cuando los niveles de Producción exportan
7.2.3.2 Cuando el Exportador compra el sombrero
al Intermediario

TABLA XXXIV

TABLA XXXIII

DISTRIBUCION AL INGRESO CUANDO EL EXPORTADOR COMPRA AL INTERMEDIARIO

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Fisco y Bancos	10	5
Gastos Generales	9	4.5
Comisiones	4.65	2.3
Gastos de embalaje y transporte	7	3.5
Compra del sombrero	130	64.5
Ingreso del exportador	19.35	9.5
	110.70	89.3
Sub-Total	180	89.3
Más certificado de Abono Tributario (C.A.T.) 12%	21.60	10.70
	201.60	100
TOTAL	201.60	100

En esta distribución se observa que el exportador obtiene utilidades del orden de \$40.95 incluido el CAT que en términos relativos corresponde al 20.2% del valor total del sombrero, porcentaje similar al que percibe la tejedora por una jornada de trabajo de un día y medio, tiempo éste que se emplea para tejer un sombrero.

Ante la pésima distribución de ingresos estudiada, se plantea la necesidad de buscar una mejor distribución a través de núcleos de producción que eliminen a los intermediarios y se presentaría de la siguiente forma:

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Por medio de la observación general y la verificación a través de las encuestas se determinó que la artesanía de la paja toqui - lla es la más importante en los Municipios de Sandomá y Linareo por ocupar mayor número de unidades familiares, por tener más desarrollo de su proceso de producción y por tener una mayor producción, aunque no representa la mayor proporción de ingresos para el artesano.

2. Los principales problemas del trabajo artesanal se pueden resumir en: largas jornadas de trabajo que se realizan en pésimas condiciones; bajos ingresos, mínima disponibilidad de créditos, alto índice de analfabetismo y aumento de la deserción escolar, materias primas caras e inestabilidad en los precios. (CMBLA XV - V. Taller -

3. El desarrollo del proceso productivo y de la división del trabajo en la artesanía de la paja toquilla se manifiestan a través de tres tipos de establecimientos: la industria casera, el taller y la empresa. La industria casera es la que mayor cantidad de mano de obra utiliza ya que este sector se dedica exclusivamente al tejido de sombreros, es mano de obra femenina de la cual emigra el 1.1% lo que muestra estabilidad y abundancia de fuerza de trabajo para la labor comentada; la tejedora es la más mal remunerada dentro del proceso.

* en la empresa 9

- b. El taller ocupa poca cantidad de fuerza de trabajo y es el que obtiene la mayor proporción de utilidad, la inversión es baja (\$10.000 a \$80.000) en relación a la ganancia obtenida.
- c. Existen dos tipos de propietarios de talleres, el primero que comercia con el producto o sea el intermediario y obtiene la mayor proporción de ingresos, el segundo se dedica exclusivamente a la confección del sombrero, lo hace por contrato y su ingreso es bastante bajo en relación al primero, con lo cual se prevé la desaparición de este tipo de taller.

- d. En los ingresos, el taller de propiedad del intermediario gana 9.8 veces más que el taller que recibe obra por contrato, la mayor cantidad recibida por el primero va en detrimento de la tejedora.
- e. Por el tiempo de actividad, la más antigua es la industria casera, luego el taller y la más nueva es la empresa exportadora (Taller de propiedad del intermediario).

4. Los ingresos por jornalería y producción agrícola son de vital importancia para los artesanos de la industria casera y de taller por contrato y el ingreso total tiende a disminuir en relación a las categorías de trabajo.

5. El oficio se aprende como una tradición familiar, lo cual hace que se eliminen los costos en la calificación de la mano de obra, debido a la imposibilidad de dedicarse a otra actividad impulsa al artesano a dedicarse al tejido a pesar de que el ingreso adicional es bajo.

6. Las relaciones sociales de producción se dan de la siguiente manera:

- a. Las tejedoras son artesanas independientes en un cien por ciento.
- b. En el taller al 47.7% son obreros asalariados y al 52.3% son pertenecientes a la familia del propietario.
- c. Los productores de iraca son dueños de la tierra y de los instrumentos de trabajo en un 90%, la otra forma de producción se da a través de la aparcería, y está representada por el 10% de los cultivadores.
- d. Las relaciones económicas con los instrumentos de trabajo muestran un cien por ciento de propiedad en la industria casera (tejedoras). en el taller, el 80% es propiedad del patrón y el 20% pertenece al obrero.

7. Para el tejido del sombrero no existe división del trabajo; en el taller, se manifiesta esta división entre el patrón que no ejerce trabajo manual, los artesanos y los obreros. En el cultivo de la iraca y su transformación en paja toquilla, la división del trabajo se da entre propietarios que realizan trabajo manual, jornaleros y obreros que se dedican a la transformación de la iraca en paja toquilla.

8. La exportación de paja toquilla ha redundado negativamente en relación a la artesanía del sombrero.

9. En general para el cultivo de la Iraca predomina el minifundio, sin tecnología, con el artesano-agricultor bajo la forma predominante de propietario.

10. El cultivo de la iraca en el Municipio de Linares es más rentable que los cultivos tradicionales como la caña y el café.*

11. La participación de la mujer en el trabajo artesanal es bastante significativa y la convinan con actividades domésticas, esta actividad (la del tejido) la realiza desde temprana edad y no es remunerada. Generalmente la vinculación a las tareas del tejido se realiza en los primeros años de niñez.

12. Las tejedoras (industria casera) obtienen ingresos anuales que no alcanzan el nivel mínimo de subsistencia, y de estas familias el 85% no llega ni siquiera a la mitad de ese nivel.

13. El porcentaje de mujeres que pasan al trabajo artesanal es mayor que el número de retiros y permanecen en esta actividad por ser el único medio de subsistencia, lo que muestra un gran potencial de mano de obra.

De acuerdo a las Conclusiones se hacen las siguientes Recomendaciones:

1. Se debe trabajar por la organización del artesano en base a:

- a. Buscar la manera de que las tejedoras intervengan directamente en el mercadeo de sus productos, eliminando la acción de los intermediarios.
- b. Controlar la producción y comercialización por medio de una asociación, la cual debe representar las aspiraciones y necesidades de sus afiliados.
- c. Necesidad de formar núcleos de producción que abarquen un determinado número de familias y veredas, con el fin de establecer su

* esto es para paja, y q' una ha de caña produce \$250.000

propio taller lográndose con ésto desplazar a los intermediarios y descentralizar el mercado del sombrero, que en el momento se encuentra radicado en el municipio de Sandomén.

- d. Que los artesanos sean los dueños de sus empresas* y participen en la gestión y toma de decisiones con igualdad de oportunidades.
2. Por ningún motivo el Estado debe permitir la exportación de la fibra (materia prima) ya que ésto desestimula al exportador del sombrero, se debe autorizar solamente la exportación del bien con su valor agregado.
3. El estado debe impulsar planes de desarrollo para este sector, dando una capacitación adecuada a los artesanos, además de otorgar crédito con intereses bajos y a plazos largos con el objeto de estimular al artesano de la paja toquilla.
4. Por parte del estado se debe buscar una legislación que se acople a las necesidades del artesano, tanto en el terreno laboral como para la comercialización de los productos en el exterior, ya que los trámites engorrosos hacen que el artesano se vea desestimulado para llevar adelante la tarea exportadora.

* sus talleres ?

21. ASKEL. (Asociación de Artesanos Ltda) Plan de Desarrollo Artesanal -
Asociación de Colombia - Bogotá - 1968.

IX. BIBLIOGRAFIA

1. ACOSTA CARLOS.- Breves Anotaciones sobre la Industria del Sombrero de paja toquilla en el Ecuador - 1965.
2. ANDER EGG, EZEQUIEL.- Introducción a las Técnicas de Investigación Social - Editorial Fondo de la Cultura - México 1979.
3. ANUARIO DE COMERCIO EXTERIOR, DANE, 1960
4. IDEM 1961
5. CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN. - Promoción del Desarrollo Indus- 1962
6. " trial a nivel regional y municipal - Asamblea General 1963
7. " 1964
8. " 1965
9. " 1966
10. " 1967
11. " 1968
12. " 1969
13. " 1970
14. " 1971
15. " 1972
16. " 1973
17. " 1974
18. " 1975
19. " 1976
20. ARTESANIAS DE COLOMBIA.- Fomento Artesanal 1974

21. ASECOL. (Asesoría Económica Ltda) Plan de Desarrollo Artesanal.
Artesanías de Colombia - Bogotá - 1969.
22. AVILA, GUILLERMO. - El cultivo de la Iraca, Universidad de Nariño. 1969.
23. BELALCAZAR MARIO. - Cultivo e Industrialización de la paja toquilla
"Carludovico Palmato" en los Municipios de Sandoná y Linares.
INCORA - Departamento de Nariño - Pasto - 1968
24. CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN. - Promoción del Desarrollo Indus -
trial a nivel regional y municipal - Asamblea General ordi -
naria de Confecámaras (Cucuta) 1973.
25. CHAVES MILCIADES. - Mito y realidad en el Departamento de Nariño.
Su desarrollo. Pasto - 1974.
26. DEPARTAMENTO TECNICO DE PLANEACION. - Mercado de Sombreros de
paja toquilla - Nariño - 1960.
27. DEVILLE, GABRIEL. - El Capital resumido. Ed. Claridad. Buenos Aires
1970.
28. ESAP, CIDI. - Monografía del Departamento de Nariño. - Aspectos
socio-económicos y socio-geográficos. DANE. 1974.
29. FONADE. - El Desarrollo Económico Departamental. 1960 - 1975. 1976

39. PLANEACION DEPARTAMENTAL.- Manual de Preparación de Proyectos. 1967.
40. SENA.- Tejidos Artesanales, Planes de estudios y Programas Analíticos. 1974.
41. SENA.- Diagnóstico preliminar del Area de influencia de la Regional del Sena de Pasto. - Pasto. 1970.
42. TORRES GAITAN, RICARDO.- Teoría del Comercio Internacional. Siglo XX. México.
43. URRUTIA M y VILLALBA C. El Sector Artesanal en el Desarrollo Colombiano.- Centro de Investigaciones para el Desarrollo. - 1.975. (mimeografiado).
44. ZARAMA, JOSE RAFAEL. Geografía de Nariño. 1927.

A P P E N D I C E

FACULTAD DE ECONOMIA

Encuesta a tejedoras (as) de sombreros de paja toquilla

Municipio _____ Dependencia _____ Nombre _____
Vereda _____ Dependencia _____ Fecha _____

Nombre del encuestador _____

1.- Lugar de trabajo _____

2.- Sexo _____

3.- Edad _____

4.- Personas que viven allí:

RELACION	Lugar de Nacimiento	SEXO		EDAD	ESCOLARIDAD	TRAB U FLIAR		# JORNAL TRAB FLIA
		M	F			SI	NO	
TOTAL								

5.- Personas de las familias que no viven allí:

RELACION	LUGAR DE NACIMIENTO	EDAD EN QUE EMIGRO	LUGAR DE EMIGRACION
TOTAL			

6.- Tiempo de trabajo en la actividad _____

7.- Por qué se mantiene como artesano:
Por que no tiene otra actividad _____
Por elevar el ingreso _____
Por otros motivos _____

Por mantenerse _____

Por obligación familiar _____

8.- Actividad económica del artesano entrevistado:

Artesano-agricultor-proprietario _____
Artesano-comerciante _____
Artesano-otras labores _____
Netamente artesanal _____

Artesano-agricultor _____
Artesano-estudiante _____
Artesano-labores-domésticas _____

9.- Relaciones de producción del artesano:

Independiente: _____ Dependiente por deuda _____
Dependiente por contrato _____ Dependiente de empresa _____
Dependiente de intermediario _____ Dependiente de mayorista _____
Dependiente de almacén _____ Espatrón _____
Dependiente permanente de una persona _____

10.- Relaciones comerciales:

Vende al consumidor _____ vende al intermediario _____
Vende a una empresa _____ vende a un almacén _____
Vende a varios intermediarios _____ vende a otras ciudades _____
Otros _____

FACULTAD DE ECONOMIA

Encuesta a talleres confeccionadores de sombreros de paja toquilla.

Municipio _____ Nombre _____
Vereda _____ Fecha _____

Nombre del encuestador _____

1.- Lugar de trabajo _____

2.- Sexo _____

3.- Edad _____

4.- Tiempo de la industria o taller _____

5.- Actividad económica _____

Artesano-agricultor-ganadero-propietario _____ Artesano-comerciante _____
Artesano-agricultor-propietario _____ Artesano-estudiante _____
Artesano-agricultor-empresario _____ Artesano-otras labores _____

6.- Relaciones de producción del artesano:

Independiente _____

Depende por contrato _____

Depende de almacén _____

Otros, diga _____

Depende de deuda _____

Depende de deuda _____

Depende de empresa _____

Es patrón _____

7.- Relaciones comerciales:

Vende al consumidor _____

Vende a una empresa _____

Vende a un almacén _____

Exporta _____

Vende al intermediario _____

Vende a diferentes intermediarios _____

Vende a otras ciudades _____

Otras _____

8.- Formas de pagos:

En especie _____

En materias primas _____

Dinero siempre _____

Parte dinero, parte especie _____

Parte dinero, parte materias primas _____

9.- Propiedad sobre instrumentos de trabajo:

Son del patrón _____

De la empresa-almacén _____

Son propietarios _____

Otros, diga _____

Del intermediario _____

Parte de Ud. parte del intermed. _____

Parte de U. parte de la empresa-o _____

almacén _____

Si tiene _____

No tiene _____

10.- Crédito artesanal:

11.- Cuantía del crédito:

No tiene _____ 1000 - 1500 _____
 100 - 1000 _____ 5000 - 10000 _____
 10000 - 15000 _____ 15000 - 20000 _____
 Más de 20000 _____

12.- De quién recibe el crédito artesanal:

No tiene _____ Del gobierno _____
 De entidades crediticias _____ Caja Agraria _____
 Bancos _____ De personas _____

13.- Problemas en la actividad:

No opina o no tiene problema _____ Falta de electricidad _____
 Falta de crédito _____ Falta de educación _____
 Falta de materias primas _____ Falta de mercados _____
 Los intermediarios y acaparadores _____ La acción de Artesana. De Col. _____
 Inestabilidad en los precios _____ Rechazo del producto _____
 Falta de prestaciones _____ Falta de dinero _____
 Bajos salarios _____ Otros problemas _____

14.- Número total de personas que trabajan en el taller _____ V/r jornal _____

15.- Cuántos son permanentes _____

16.- Cuántos son transitorios _____

17.- Cuántos familiares son permanentes _____

18.- Cuántos son contratados _____

19.- Capital invertido en el capital o empresa _____

20.- Costos semanales de materia prima _____

Número de sombreros:

a _____
 b _____
 c _____

Valor de sombreros:

a _____
 b _____
 c _____

Valor materiales:

a _____
 b _____
 c _____

21.- Ingreso semanal en la producción artesanal

Valor de sombras:

2

b

C _____

22.- Ingreso neto artesanal (para calcular en oficina)

23.- Otros ingresos anuales

24.- OBSERVACIONES

DATE	DESCRIPTION	AMOUNT	CHECK NO.	BANK
10/10/50	PAID TO ORDER	100.00	100	WELLS FARGO
10/15/50	PAID TO ORDER	50.00	101	WELLS FARGO
10/20/50	PAID TO ORDER	25.00	102	WELLS FARGO
10/25/50	PAID TO ORDER	75.00	103	WELLS FARGO
10/30/50	PAID TO ORDER	125.00	104	WELLS FARGO
11/05/50	PAID TO ORDER	175.00	105	WELLS FARGO
11/10/50	PAID TO ORDER	225.00	106	WELLS FARGO
11/15/50	PAID TO ORDER	275.00	107	WELLS FARGO
11/20/50	PAID TO ORDER	325.00	108	WELLS FARGO
11/25/50	PAID TO ORDER	375.00	109	WELLS FARGO
11/30/50	PAID TO ORDER	425.00	110	WELLS FARGO
12/05/50	PAID TO ORDER	475.00	111	WELLS FARGO
12/10/50	PAID TO ORDER	525.00	112	WELLS FARGO
12/15/50	PAID TO ORDER	575.00	113	WELLS FARGO
12/20/50	PAID TO ORDER	625.00	114	WELLS FARGO
12/25/50	PAID TO ORDER	675.00	115	WELLS FARGO
12/30/50	PAID TO ORDER	725.00	116	WELLS FARGO
1/05/51	PAID TO ORDER	775.00	117	WELLS FARGO
1/10/51	PAID TO ORDER	825.00	118	WELLS FARGO
1/15/51	PAID TO ORDER	875.00	119	WELLS FARGO
1/20/51	PAID TO ORDER	925.00	120	WELLS FARGO
1/25/51	PAID TO ORDER	975.00	121	WELLS FARGO
1/30/51	PAID TO ORDER	1025.00	122	WELLS FARGO
2/05/51	PAID TO ORDER	1075.00	123	WELLS FARGO
2/10/51	PAID TO ORDER	1125.00	124	WELLS FARGO
2/15/51	PAID TO ORDER	1175.00	125	WELLS FARGO
2/20/51	PAID TO ORDER	1225.00	126	WELLS FARGO
2/25/51	PAID TO ORDER	1275.00	127	WELLS FARGO
2/28/51	PAID TO ORDER	1325.00	128	WELLS FARGO
3/05/51	PAID TO ORDER	1375.00	129	WELLS FARGO
3/10/51	PAID TO ORDER	1425.00	130	WELLS FARGO
3/15/51	PAID TO ORDER	1475.00	131	WELLS FARGO
3/20/51	PAID TO ORDER	1525.00	132	WELLS FARGO
3/25/51	PAID TO ORDER	1575.00	133	WELLS FARGO
3/30/51	PAID TO ORDER	1625.00	134	WELLS FARGO
4/05/51	PAID TO ORDER	1675.00	135	WELLS FARGO
4/10/51	PAID TO ORDER	1725.00	136	WELLS FARGO
4/15/51	PAID TO ORDER	1775.00	137	WELLS FARGO
4/20/51	PAID TO ORDER	1825.00	138	WELLS FARGO
4/25/51	PAID TO ORDER	1875.00	139	WELLS FARGO
4/30/51	PAID TO ORDER	1925.00	140	WELLS FARGO
5/05/51	PAID TO ORDER	1975.00	141	WELLS FARGO
5/10/51	PAID TO ORDER	2025.00	142	WELLS FARGO
5/15/51	PAID TO ORDER	2075.00	143	WELLS FARGO
5/20/51	PAID TO ORDER	2125.00	144	WELLS FARGO
5/25/51	PAID TO ORDER	2175.00	145	WELLS FARGO
5/30/51	PAID TO ORDER	2225.00	146	WELLS FARGO
6/05/51	PAID TO ORDER	2275.00	147	WELLS FARGO
6/10/51	PAID TO ORDER	2325.00	148	WELLS FARGO
6/15/51	PAID TO ORDER	2375.00	149	WELLS FARGO
6/20/51	PAID TO ORDER	2425.00	150	WELLS FARGO
6/25/51	PAID TO ORDER	2475.00	151	WELLS FARGO
6/30/51	PAID TO ORDER	2525.00	152	WELLS FARGO
7/05/51	PAID TO ORDER	2575.00	153	WELLS FARGO
7/10/51	PAID TO ORDER	2625.00	154	WELLS FARGO
7/15/51	PAID TO ORDER	2675.00	155	WELLS FARGO
7/20/51	PAID TO ORDER	2725.00	156	WELLS FARGO
7/25/51	PAID TO ORDER	2775.00	157	WELLS FARGO
7/30/51	PAID TO ORDER	2825.00	158	WELLS FARGO
8/05/51	PAID TO ORDER	2875.00	159	WELLS FARGO
8/10/51	PAID TO ORDER	2925.00	160	WELLS FARGO
8/15/51	PAID TO ORDER	2975.00	161	WELLS FARGO
8/20/51	PAID TO ORDER	3025.00	162	WELLS FARGO
8/25/51	PAID TO ORDER	3075.00	163	WELLS FARGO
8/30/51	PAID TO ORDER	3125.00	164	WELLS FARGO
9/05/51	PAID TO ORDER	3175.00	165	WELLS FARGO
9/10/51	PAID TO ORDER	3225.00	166	WELLS FARGO
9/15/51	PAID TO ORDER	3275.00	167	WELLS FARGO
9/20/51	PAID TO ORDER	3325.00	168	WELLS FARGO
9/25/51	PAID TO ORDER	3375.00	169	WELLS FARGO
9/30/51	PAID TO ORDER	3425.00	170	WELLS FARGO
10/05/51	PAID TO ORDER	3475.00	171	WELLS FARGO
10/10/51	PAID TO ORDER	3525.00	172	WELLS FARGO
10/15/51	PAID TO ORDER	3575.00	173	WELLS FARGO
10/20/51	PAID TO ORDER	3625.00	174	WELLS FARGO
10/25/51	PAID TO ORDER	3675.00	175	WELLS FARGO
10/30/51	PAID TO ORDER	3725.00	176	WELLS FARGO
11/05/51	PAID TO ORDER	3775.00	177	WELLS FARGO
11/10/51	PAID TO ORDER	3825.00	178	WELLS FARGO
11/15/51	PAID TO ORDER	3875.00	179	WELLS FARGO
11/20/51	PAID TO ORDER	3925.00	180	WELLS FARGO
11/25/51	PAID TO ORDER	3975.00	181	WELLS FARGO
11/30/51	PAID TO ORDER	4025.00	182	WELLS FARGO
12/05/51	PAID TO ORDER	4075.00	183	WELLS FARGO
12/10/51	PAID TO ORDER	4125.00	184	WELLS FARGO
12/15/51	PAID TO ORDER	4175.00	185	WELLS FARGO
12/20/51	PAID TO ORDER	4225.00	186	WELLS FARGO
12/25/51	PAID TO ORDER	4275.00	187	WELLS FARGO
12/30/51	PAID TO ORDER	4325.00	188	WELLS FARGO
1/05/52	PAID TO ORDER	4375.00	189	WELLS FARGO
1/10/52	PAID TO ORDER	4425.00	190	WELLS FARGO
1/15/52	PAID TO ORDER	4475.00	191	WELLS FARGO
1/20/52	PAID TO ORDER	4525.00	192	WELLS FARGO
1/25/52	PAID TO ORDER	4575.00	193	WELLS FARGO
1/30/52	PAID TO ORDER	4625.00	194	WELLS FARGO
2/05/52	PAID TO ORDER	4675.00	195	WELLS FARGO
2/10/52	PAID TO ORDER	4725.00	196	WELLS FARGO
2/15/52	PAID TO ORDER	4775.00	197	WELLS FARGO
2/20/52	PAID TO ORDER	4825.00	198	WELLS FARGO
2/25/52	PAID TO ORDER	4875.00	199	WELLS FARGO
2/28/52	PAID TO ORDER	4925.00	200	WELLS FARGO

[illegible]

Beneficio				
Comercializ.				
Intereses				
Otros Costos				
TOTAL				

Producción total _____ Precio Unitario _____
 Ingreso bruto total _____ Ingreso neto total _____
 Ingreso Neto/Ha. _____ A quién lo vende? _____

b. Cultivo _____ Variedad _____ Rendimiento _____

LABORES	COSTO JOR.	YUNTAS \$	COSTO INSUMO	COSTO TOTAL	COSTO CGA
Prepar. tierra					
Fertilización					
Desyerbes					
Control plagas					
Control Enfer.					
Recolección					
Beneficio					
Comercializ.					
Otros gastos					
Intereses					
Otros costos					
TOTAL					

Producción total _____ Precio unitario _____
 Ingreso bruto total _____ Ingreso neto total _____
 Ingreso neto/Ha. _____ A quién lo vende? _____

c. Cultivo _____ Variedad _____ Rendimiento _____

LABORES	COSTO JOR.	YUNTAS \$	COSTO INSUMO	COSTO TOTAL	COSTO CGA
Prep. tierra					
Siembra semilla					
Fertilización					
Desyerbes					
Control plagas					
Control enfer.					
Recolección					
Beneficio					
Comercializ.					
Otros gastos					
Intereses					
Otros costos					
TOTAL					

Producción total _____ Precio unitario _____
 Ingreso bruto total _____ Ingreso neto total _____
 Ingreso neto / Ha. _____ A quién lo vende? _____

CONSOLIDADO
 Producción total _____ Ingreso Bruto _____
 Ingreso Neto _____ Ingreso neto/Ha. _____

2.3 MERCADEO

Dónde venden sus productos? _____
 En la finca? _____ En el pueblo? _____
 A entidades? _____ Otros? _____
 Cómo los transporta? _____ Cuánto paga? _____

Vende al contado? _____ A crédito? _____
Por anticipado? _____ Otros? _____

2.4 PROBLEMAS DEL MECADEO

Escasés de compradores _____

Precios bajos _____

Demora en los pagos _____

Falta de transporte _____

Otros problemas _____

2.5 CREDITO

Consigue dinero prestado? _____

QUE ENTIDAD LE PRESTA? _____

En qué localidad? _____

Qué interés paga? _____

Qué respaldo le exigen? _____

Destina el crédito a agricult? _____

Pecuaría? _____

Otros? _____

MONTO DEL CREDITO

AN

T

338.47677

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

R816

Inventario: 28154

Ej. 1

Autor: Rosero García, Edgar

Título: Producción y comerciali-
zación...

Fecha Dev.	Nombre	Carnet
9 NOV	Valle, Edgar C.	23046230
15 MAR	Esleban Balanco Bravo	28180228
	Don David Benavides	28190739

AN

T

338.47677

28154

R816

Ej. 1

28154