

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL**  
**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS Y HUMANIDADES**  
**SECCIÓN DE CIENCIAS SOCIALES**



**TESIS:**

**“PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS DE BARRO NEGRO DESTINADAS A LA  
COMERCIALIZACIÓN Y SUS IMPLICACIONES SOCIOECONÓMICAS EN LAS  
FAMILIAS DEL MUNICIPIO DE GUATAJIAGUA.”**

**PRESENTADO POR:**

**SEBASTIÁN ANTONIO BENÍTEZ ZELAYA  
JOSÉ CONCEPCIÓN HERNÁNDEZ CASTILLO**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**

**DOCENTE ASESOR:**

**LIC. OSCAR VILLALOBOS**

**CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, ENERO 2018**

**SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**AUTORIDADES**

Mtro. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

**RECTOR**

DR. MANUEL DE JESÚS JOYA

**VICE-RECTOR ACADÉMICO**

ING. NELSON BERNABÉ GRANADOS

**VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO**

LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ

**SECRETARÍA GENERAL**

LIC. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARÍN

**FISCAL GENERAL.**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR,  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL.**

**AUTORIDADES**

ING. JOAQUÍN ORLANDO MACHUCA GÓMEZ

**DECANO**

LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ

**VICEDECANO**

LIC. JORGE ALBERTO ORTÉZ HERNÁNDEZ

**SECRETARIO**

## Índice de Contenido.

Contenidos	pág.
AUTORIDADES.....	II
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS .....	IX
RESUMEN.....	XI
INTRODUCCIÓN.....	XII
CAPITULO I.....	14
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	14
1.1 ANTECEDENTES .....	14
1.2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA: .....	15
1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	18
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	19
1.5 OBJETIVOS:.....	21
GENERAL:.....	21
ESPECÍFICOS: .....	21
CAPITULO II.....	22
2. MARCO TEÓRICO.....	22
2.1 LA CERÁMICA SUS ORÍGENES Y DESARROLLO EN LAS DIFERENTES CULTURAS. ....	22
CERÁMICA PREHISPÁNICA EN EL SALVADOR.....	23
PERÍODO PRECLÁSICO.....	24
PERÍODO CLÁSICO. ....	24
PERÍODO POSCLÁSICO.....	25
CERÁMICA COLONIAL.....	26
2.2. PRINCIPALES ZONAS DE ELABORACIÓN DE ARTESANÍAS EN EL SALVADOR. ....	27
2.3 ESTUDIOS REALIZADOS SOBRE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS EN EL MUNICIPIO DE GUATAJAGUA. ....	28
2.4 MARCO NORMATIVO .....	29
LEY DE FOMENTO, PROTECCIÓN Y DESARROLLO DEL SECTOR ARTESANAL .....	29
2.5. DEFINICIONES CONCEPTUALES DE LAS DIFERENTES DISCIPLINAS SOBRE LA ARTESANÍA. ....	30
ARTESANÍA.....	30
CAPITULO III.....	33
3. 1 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES .....	33
3.2 CATEGORIAS DE ANALISIS .....	35
ECONOMÍA:.....	35

POLÍTICA: .....	35
CULTURA: .....	36
SOCIAL: .....	36
RECURSOS: .....	37
CAPITULO IV .....	38
4. DISEÑO METODOLÓGICO .....	38
4.1 TIPO DE ESTUDIO.....	38
4.2 ENFOQUE Y DISEÑO DEL ESTUDIO .....	38
4.3 UNIVERSO.....	39
MUESTRA DE LA POBLACIÓN ARTESANA EN GUATAJAGUA .....	39
4.4 MUESTRA.....	39
CUANTITATIVA .....	39
CUALITATIVA .....	41
4.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	41
TÉCNICA OBSERVACIÓN: .....	41
ENCUESTA: .....	42
ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA:.....	42
4.6 INSTRUMENTOS .....	42
CUESTIONARIO: .....	42
GUÍA DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA: .....	42
GUÍAS DE OBSERVACIÓN: .....	43
4.7 PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS. ....	43
4.8. CRITERIOS DE INCLUSIÓN.....	44
CAPITULO V .....	45
5. ANALISIS DE LOS RESULTADOS .....	45
5.1 ANÁLISIS DE DATOS CUANTITATIVOS .....	45
5.2 ANALISIS DE DATOS CUALITATIVOS .....	54
5.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL SECTOR ARTESANAL EN EL SALVADOR.....	54
5.2.2 INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ARTESANÍA TRADICIONAL Y NUEVA ARTESANÍA EN GUATAJAGUA.....	57
5.2.3 MECANISMOS UTILIZADOS POR LOS ARTESANOS PARA PONER EN EL MERCADO SUS PRODUCTOS .....	59
5.2.4 CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LAS FAMILIAS DE ARTESANOS EN GUATAJAGUA.....	61
5.2.5 PROCESOS DE ORGANIZACIÓN ARTESANAL EN EL MUNICIPIO .....	64
5.2.6 POLÍTICAS PÚBLICAS .....	68
CAPITULO VI.....	70

6.1. PROPUESTA DE ASOCIO COOPERATIVA PRODUCTORA DE ARTESANÍA DE BARRO NEGRO EN EL MUNICIPIO DE GUATAJIAGUA MORAZAN .....	70
6.1.2 ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO EN EL SALVADOR.....	70
6.2. TENDENCIAS ACTUALES PARA LA VIABILIDAD DEL COOPERATIVISMO. ....	74
6.3 MARCO LEGAL .....	78
LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS .....	78
TITULO I.....	78
DE LAS ASOCIACIONES COOPERATIVAS .....	78
CAPITULO I.....	78
DE LAS DISPOSICIONES FUNDAMENTALES .....	78
CAPITULO III .....	79
6.4 INSCRIPCIÓN LEGAL DE COOPERATIVAS EN EL SALVADOR.....	80
6.5 ESTRUCTURA DE LA ASOCIO COOPERATIVO-PROPUESTA .....	81
TITULO IV .....	81
DE LA DIRECCION, ADMINISTRACION Y VIGILANCIA .....	81
CAPITULO I.....	81
CAPITULO II .....	82
DE LA ASAMBLEA GENERAL.....	82
CAPITULO III.....	82
CAPITULO IV .....	83
6.6 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL .....	89
CAPITULO VII.....	94
7.1 RECOMENDACIONES .....	95
BIBLIOGRAFÍA.....	97
ANEXOS.....	100
ANEXO N°1. INSTRUMENTOS.....	100
1.1 INSTRUMENTOS FASE CUANTITATIVA.....	100
1.2 INSTRUMENTOS FASE CUALITATIVA.....	104
ANEXO N° 2 SIGLAS Y ACRÓNIMOS .....	108
ANEXO N° 3 GLOSARIO .....	109
ANEXO N° 4 FOTOGRAFÍAS TRABAJO DE CAMPO .....	111

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.	
<b>Tabla 1</b>	<b>Operacionalización de las Variables</b> <i>Fuente: Elaboración propia</i>	33
<b>Tabla 2</b>	<b>Población de artesanos en Guatajiagua</b> <i>Fuente: Elaboración en base a datos de Alcaldía</i>	39
<b>Tabla 3</b>	<b>Generalidades de las personas entrevistadas</b> <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.</i>	45
<b>Tabla 4</b>	<b>Pregunta 1.</b> ¿Cuántos años tiene de dedicarse a la producción de artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.</i>	46
<b>Tabla 5</b>	<b>Pregunta 2.</b> ¿Cuántos miembros de su familia trabajan en la producción y comercialización de artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.</i>	46
<b>Tabla 6</b>	<b>Pregunta 3.</b> ¿Cuáles considera que son los problemas más comunes para él artesano en la producción de artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.</i>	47
<b>Tabla 7</b>	<b>Pregunta 4.</b> ¿Ha recibido capacitaciones para la producción de sus artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.</i>	48
<b>Tabla 8</b>	<b>Pregunta 5.</b> ¿Qué tipo de capacitaciones ha recibido? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.</i>	49
<b>Tabla 9</b>	<b>Pregunta 9.</b> ¿Utiliza moldes o torno para la producción de sus artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.</i>	50
<b>Tabla 10</b>	<b>Pregunta 10.</b> ¿Posee un horno en su taller para el quemado de sus artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.</i>	51
<b>Tabla 11</b>	<b>Pregunta 14.</b> ¿Cuáles son las vías de comercialización que tiene para sus artesanías? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.</i>	52
<b>Tabla 12</b>	<b>Pregunta 15.</b> ¿Considera que se les paga a un precio justo las artesanías que produce? <i>Fuente: Elaboración propia en base a encuesta realizada.</i>	52

<b>Tabla 13</b>	<b>Pregunta 16.</b> ¿Cuáles son las artesanías que tienen más demanda en el mercado? <b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a encuesta realizada.	53
<b>Tabla 14</b>	<b>Pregunta 19.</b> De las siguientes opciones de acuerdo con los ingresos obtenidos por la venta de artesanías estos le cubren. <b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a encuesta realizada.	53

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>	
<b>Figura 1</b>	<b>Articulación Estratégica Institucional</b>	71
	<i>Elaboración propia</i>	
<b>Figura 2</b>	<b>Articulación Integral de Desarrollo</b>	89
	<i>Elaboración propia</i>	

## **Dedicatorias y Agradecimientos**

A toda la comunidad de artesanos de Guatajiagua por su esfuerzo, tradición, disciplina, valores, ejemplo de laboriosidad y cultura hacia toda la sociedad, en especial a todos los que hicieron posible la investigación, Sara González López, Yamileth Pérez, Silvia Araceli Pérez, Salvador Hernández y Sarbelio Vásquez.

A los docentes de la sección de Ciencias Sociales por ser parte de nuestra formación, entre ellos Lic. Zuleyma Canales, Lic. Carlos Flores, Lic. Rudis Yilmar Flores, Lic. Berríos, Lic. Lourdes Prudencio.

A la memoria del Lic. René Ruiz Q.E.P.D. por sus años de aporte y sabiduría a la Sociología.

Y en especial a nuestro asesor de tesis Lic. Oscar Villalobos por su orientación y apoyo en todo el proceso de grado.

### **Agradecimientos:**

A la memoria de mi abuela Paula Benítez Lovo Q.E.P.D. por su apoyo incondicional brindado en mi educación y formación profesional y en todo momento ser un pilar en mi vida.

A mi tía Petrona Benítez Lovo por su ejemplo de sacrificio, lucha y compromiso por salir adelante frente a las adversidades y por apoyarme siempre en mi vida.

A mi madre por su lucha abnegada de amor y apoyo en mi vida.

A mi padre Andrés Benítez, tío Germán Benítez, tío Juan Bautista Benítez (Q.E.P.D.) y Ernesto Benítez (Q.E.P.D.) ejemplos para mi formación.

A mis hermanos y hermanas por su apoyo incondicional y darme ánimos siempre para lograr mis objetivos académico y de vida.

A Beatriz, Claudia y Fanny por motivarme a mi verdadera vocación.

A Margareth por su incondicional apoyo, confianza en mí formación académica, por siempre saber motivarme y tolerar mi carácter.

A mis grandes amigas Alma Martínez, Imelda Argueta, Mariela Juárez, Sthepanie Rubio por su apoyo y respaldo, frente a los obstáculos en mi formación académica.

A mi compañero de tesis José Concepción por compartir conocimientos, ideales, consejos, y una visión de una mejor sociedad construida desde la sabia reflexión, la ciencia, la colectividad como de la libertad humana.

Y a mis camaradas y hermanos: Luis Antonio, Brayan Carpio, Gerson Claros, Willian Argueta, Roberto Guevara, Miguel Ángel, Morlin Portillo, Víctor Leonardo, Mario José por compartir un compromiso social, ideales y de transformación de la sociedad.

#### **Sebastián Antonio Benítez Zelaya**

A mi madre Eugenia Hernández Castillo por haberme apoyado incondicionalmente durante todo el proceso formativo y orientado hacia el camino de la superación, brindándome motivación y apoyo, a mi esposa Aurora Montalbán Caro por siempre estar a mi lado y compartir las dificultades y las alegrías y ayudarme a mantenerme sobre mis ideales, a mi hija Izel Hernández Montalbán por darme esa motivación para ser cada día una persona mejor.

A todos mis amigos que me han apoyado en el transcurso de mi carrera los valoro mucho y siempre forman parte de mi vida, por la paciencia y los consejos que me dieron para salir adelante en mi carrera, a mi compañero Sebastián Benítez por su comprensión y apoyo incondicional y su disposición de ayuda cuando más lo necesite, sobre todo por la dicha de permitirme ser parte de este grupo de trabajo.

#### **José Concepción Hernández Castillo**

## Resumen

Con el objetivo propuesto se conoció el impacto que tiene la producción y comercialización de artesanías de barro negro en las condiciones socioeconómicas de las familias artesanas del municipio de Guatajiagua, para lo cual se utilizó una metodología mixta con enfoque Cuantitativo y enfoque Cualitativo, dando preponderancia en el análisis al enfoque cualitativo, para lo cual se utilizó el diseño descriptivo-explicativo.

El trabajo de recolección de datos se realizó paralelamente, se recolectaron los datos cualitativos y cuantitativos que permitió conocer los obstáculos que los artesanos tienen para producir sus artesanías, y las dificultades para comercializar sus productos.

La interpretación de los resultados expresa que más del 90% de la población productora de artesanías de barro negro son mujeres debido a que la producción es realizada en los hogares con preponderancia patriarcal.

También la fuerza de trabajo empleada para la realización de una pieza artesanal de barro negro no se contempla en la retribución económica que el artesano recibe cuando vende su pieza a un cliente.

Se refleja una desintegración de las personas dedicadas a la producción de artesanías que dificulta la creación de un Asocio que se identifique con los intereses del sector artesanal en el municipio de Guatajiagua.

Por tanto existe una desarticulación institucional que no permite la ejecución de programas y proyectos que beneficien a la mayoría de artesanos, lo que dificulta la creación de un plan a largo plazo de intervención con objetivos y metas establecidos.

**Palabras Clave:** Artesanía Tradicional, Cultura, Identidad, Producción, Comercialización, Condición Socioeconómica.

## Introducción

En el Salvador después de firmados los Acuerdos de Paz se diseñaron estrategias para reactivar el sector artesanal en el país y para estos se crearon diferentes instituciones que dependían del Estado para el financiamientos y funcionamiento de la producción y comercialización del sector artesanal. En tal sentido la presente tesis expone:

Capítulo I se hace una reconstrucción histórica a partir de 1990, además se aborda la problemática que han tenido las y los productores de artesanías así como las diferentes intervenciones que las instituciones gubernamentales y no gubernamentales han realizado para el mejoramiento de la producción y comercialización de las artesanías de barro negro. Se justifica la importancia cultural histórica que ha tenido la producción de artesanía en las familias del municipio de Guatajiagua, así como medio de subsistencia y generador de empleos para los miembros involucrados en este rubro.

Así mismo, se presentan los objetivos, que expresan los propósitos de la investigación, orientados a indagar en toda la estructura que tienen los procesos productivos, comerciales en la artesanía de barro negro y su impacto en las condiciones socioeconómicas de las familias de Guatajiagua.

En la situación problemática se hace un esbozo de las condiciones en las que se encuentran actualmente las familias productoras. También se describe el proceso que llevan a cabo los artesanos para elaborar una pieza artesanal desde el momento que se va a extraer la arcilla (barro) pasando por el moldeado y la finalización de la coloración de la pieza.

En el capítulo II se describen los antecedentes históricos de las artesanías en El Salvador, se hace un bosquejo del desarrollo de artesanías a través de los períodos: preclásico, clásico, posclásico. Se mencionan las principales zonas de elaboración de artesanías en El Salvador, los estudios realizados sobre los

procesos de artesanías en Guatajiagua, marco normativo, como las diferentes definiciones conceptuales de las artesanías por las distintas disciplinas sociales.

En los capítulos III y IV se presenta la Operacionalización de las variables, así como el diseño metodológico, el tipo de estudio, enfoque y diseño de la investigación, además, la muestra realizada para el levantamiento de datos cuantitativos como cualitativos, tomando en cuenta criterios de inclusión y exclusión.

En el capítulo V se hace el análisis de los resultados del enfoque cuantitativo y cualitativo, realizado durante el levantamiento de datos. Y en el capítulo VI se hace una propuesta de asocio cooperativo para la producción de artesanías de barro negro, que mejore las condiciones actuales de organización de los artesanos.

Y en el capítulo VII se presentan las conclusiones y recomendaciones a partir del análisis e interpretación de los resultados encontrados en la investigación.

## **CAPITULO I**

### **1. Planteamiento del problema**

#### **1.1 Antecedentes**

Antes de la década de los noventa las artesanías de barro negro que se producían en el municipio de Guatajiagua se enfocaban únicamente en los diseños tradicionales utilitarios como lo eran las ollas, los comales, los sartenes, o las tinajas.

Tradicionalmente los artesanos de la localidad se dedicaban a elaborar ollas y comales para venderlas únicamente a los mercados de San Miguel y Usulután. Sin embargo, tenían muchas dificultades, para el traslado de sus productos, como la desventaja de no obtener ganancias que correspondieran con los montos invertidos en la producción y la comercialización de sus artesanías.

Históricamente los artesanos han tenido como problemática, poder integrarse con sus artesanías al mercado nacional como al exterior, debido al poco desarrollo técnico alcanzado por las familias que se dedican a dicho rubro en el municipio, a pesar de toda la intervención institucional en apoyo a mejorar los procesos que se llevan a cabo en la cadena productiva y de valor de los productos de barro negro.

El poco acceso a la educación, las condiciones de marginalidad y pobreza, la desarticulación del tejido social en el municipio de Guatajiagua han contribuido a que las condiciones socioeconómicas por parte de la mayoría de artesanos no les permite lograr el desarrollo sostenible para el rubro de la producción artesanal.

En cuanto a los valores culturales reproducidos durante mucho tiempo en las familias de artesanos de Guatajiagua se refleja una mayor participación de mujeres en relación con hombres laborando en dicho rubro.

## **1.2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA:**

Para el municipio de Guatajiagua la producción y comercialización de artesanías de barro negro ha representado un medio de vida o subsistencia a numerosas familias dentro el casco urbano. Según el informe “Estado de desarrollo Humano en los 262 municipios de El Salvador”, elaborado por el (PNUD, 2007) se encuentra clasificado como el cuarto municipio de mayor marginalidad y pobreza extrema en el país. Muchas de las familias que se dedican a producir y comercializar artesanías viven en condiciones de vulnerabilidad, marginalidad, exclusión tanto económica, social, educativa, de salud, así como acceso a los servicios básicos.

La producción artesanal presenta una serie de necesidades y dificultades para los artesanos desde el momento mismo que se comienza por la obtención de la materia prima, solo si cuentan con los recursos económicos suficientes estos pueden ir a extraerlo al terreno privado conocido como Las Minas o el Barrial, el cual se encuentra a distancias considerables del municipio, deben seleccionar la calidad del barro, además de tener buenas condiciones de clima para su extracción, tiene también que pagar mano de obra para extraerlo, al igual que un medio de transporte para mover hasta su taller toda la cantidad necesaria que utilizará en la producción.

Una vez que obtiene la materia prima para la producción de artesanías, el artesano elaborara manualmente todas las piezas, ocupando para cada pieza y según su tamaño y diseño gran cantidad de tiempo para tenerlas terminadas, en algunos casos utilizan moldes o el torno para hacer algún modelo, pero en su mayoría las piezas son hechas individualmente y elaboradas con gran capacidad, destreza y conservando técnicas heredadas desde tiempo ancestrales por la cultura Lenca.

La mayoría de artesanos no cuenta con los instrumentos necesarios en su taller debido a sus condiciones de pobreza, los pocos que tienen un torno ha sido por

donaciones o facilitado por proyectos donde fueron capacitados para la elaboración de nuevas artesanías. Cabe mencionar que en su mayoría son mujeres madres de familia y cabezas de hogar las que se dedican a la alfarería en comparación con el número de los hombres artesanos en el municipio.

Luego de terminada las piezas deben ser secadas a sol, siempre y cuando las condiciones climáticas sean las adecuadas, es decir; deben de producirse en condiciones en temperatura adecuadas, no deben estar mucho tiempo expuestas ni a demasiada humedad o demasiado viento, la temperatura es una condición climática para que el secado de las piezas sea de buena o mala calidad.

Una vez que el artesano ha terminado de secar todas las piezas de su producción del mes, la semana, o el pedido que tenga, tienen que ser quemadas en horno artesanal en el caso de no venderlas en crudo y ser teñidas en tinte de nacazcol para darle el color negro característicos de las artesanías del municipio.

Para el quemado de las piezas muchos productores no cuentan con horno propio y para la elaboración del tinte negro de las piezas tienen que ir a comprar o recoger el fruto de nacazcol a otros lugares a distancias del municipio. Además de tener que procurarse comprar la leña de carbón para el quemado.

Debido a que las artesanías tienen un mercado limitado localmente su demanda es insuficiente dentro del municipio, los artesanos se ven en la necesidad de buscar diversas vías alternas de comercialización para sus productos en otros lugares fuera del municipio. Teniendo la desventaja de invertir tiempo y dinero en mover sus productos y no poder venderlos o que les sean pagados a precio justo.

En los pedidos hechos por empresas o para exportación los artesanos también tienen que poder llegar a cumplir las exigencias como es el empaquetar con estándares de calidad, elaborar piezas en serie, cumplir el tiempo establecido del pedido, o negociar con un intermediario y no directamente con el comprador.

Otro de los problemas que enfrentan el sector de artesanos en Guatajiagua es la poca publicidad que puedan hacer de sus productos para poder promoverse a un mayor mercado de clientes a escala no solo local, o nacional sino también global.

La faltante de patente es otras de sus dificultades dentro de los artesanos nadie tiene registrado la marca de sus productos. La debilidad organizativa es otra desventaja para los artesanos los fallidos intentos de organización del sector poco o nada han contribuido a consolidar el mercado de artesanías, la mayoría de los artesanos prefieren producir y comercializar individualmente, que hacerlo a través de estar asociados con alguien más, razón por la cual no existe consenso mutuo entre todos ellos para establecer un precio fijo y unitario para todos sus productos.

Sumado a estas dificultades del sector de artesanías de barro negro en Guatajiagua cabe mencionarse también el poco interés que muestran las nuevas generaciones por dicho oficio, como lo expresan muchos artesanos que en su mayoría son personas adultas, los jóvenes ven muy poco rentable el trabajo de artesanías, una buena mayoría de ellos terminando emigrando hacia los Estados Unidos, y de los que han logrado acceder a la educación superior, no hay ningún estudiante universitario que trabaje las artesanías, esto refleja una de las mayores debilidades en futuro para la continuación de dicho rubro.

También la ausencia de formulación e implementación de políticas públicas sean formuladas por el gobierno local o desde el gobierno nacional que establezcan líneas de acción para mejorar las condiciones para producir y comercializar sus productos los artesanos, así como la falta de programas y proyectos que garanticen el fortalecimiento y desarrollo del sector artesanal por parte de los actores sociales como son las ADESCOS, ASOCIACIONES, ONG'S, FUNDACIONES que gestionen fondos y recursos para dicho rubro productivo en el municipio.

### **1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

Por tanto, considerando las interpretaciones anteriores el problema científico propuesto es: ¿Qué particularidades posee la producción y comercialización de artesanías de barro negro en las condiciones socioeconómicas de las familias de artesanos de Guatajiagua? ¿Qué obstaculiza la producción y el desarrollo de las artesanías? ¿Qué relación presenta la producción y comercialización en las condiciones socioeconómica de los artesanos? ¿Cuáles artesanías son las más demandadas las tradicionales o las nuevas? ¿Qué tipo de clientes prefieren más estos productos? ¿Los ingresos obtenidos de la producción y comercialización logran cubrir los costos invertidos? ¿Qué beneficio tiene la experiencia de la producción para resolver necesidades socioeconómicas?

Estas interrogantes son el centro de la investigación, en función de la necesidad de reconstruir la producción que conduce las prácticas de comercialización de los artesanos de Guatajiagua.

Por lo tanto hablar de la producción y comercialización, es comprender como el artesano utiliza el espacio amplio y abierto de un conocimiento en el cual se localizan, forman y modifican discursos de muy diverso desarrollo, desde lo más simple a mayor complejidad.

## 1.4 JUSTIFICACIÓN

La producción y comercialización de artesanías de barro negro tiene una importancia cultural e histórica para las familias que se dedican a dicha actividad en el municipio de Guatajiagua, que en sus orígenes fue parte del territorio que ocuparon los Lencas una etnia predominante en la zona oriental de El Salvador en la época precolombina.

Tanto por su importancia económica y social el estudio tiene mucha trascendencia para la comunidad indígena del lugar, puesto las artesanías han sido parte del patrimonio y las prácticas ancestrales heredadas por los primeros habitantes Lencas en Guatajiagua.

Con la reforma hecha al artículo 63 de la Constitución de la República de El Salvador se expresa que el Estado reconoce a las comunidades indígenas visibilizándolas para que adquieran su desarrollo de acuerdo a su naturaleza en iguales condiciones al resto de la sociedad, tomando en cuenta que por muchos años dichas comunidades se vieron olvidadas por los gobiernos de turno.

En ese contexto la actividad artesanal tiene además de su relevancia cultural, histórica y antropológica, la de ser una fuente económica para numerosas familias en el municipio de Guatajiagua donde hasta la actualidad se cuenta con un aproximado de más de 247 familias que tienen a su base de subsistencia la producción o comercialización de artesanías de barro negro.

A pesar de la diversificación y del apoyo recibido por instituciones gubernamentales y privadas (que han llevado a los artesanos a producir y comercializar nuevos productos, diseños, y utilizar otros materiales y pinturas en las artesanías), el sector artesanal sigue teniendo muchas necesidades, como que localmente no existe una organización formalmente establecida que pueda gestionar proyectos enfocados a mejorar dichas condiciones y romper con la dependencia asistencialista.

Los productos artesanales tienen que competir en una lógica de mercado donde la publicidad va enfocada al consumo de productos fabricados en series y de materiales plásticos, aluminio, acero entre otros, desplazando la demanda de los productos locales y dificultando la inserción del rubro al mercado nacional.

Este trabajo de investigación busca visibilizar todas aquellas debilidades y fortalezas que tiene la producción y comercialización de artesanías y brindar nuevos aportes teóricos para la comprensión del tema de artesanal en Guatajiagua a la comunidad científica y a las instituciones gubernamentales como no gubernamentales, para que puedan desarrollar proyectos que están acordes a las realidades que en la actualidad viven las familias que sobreviven de dicha actividad.

## **1.5 OBJETIVOS:**

### **General:**

Analizar la producción y comercialización de artesanías de barro negro y sus implicaciones socioeconómicas en las familias de artesanos en el municipio de Guatajiagua.

### **Específicos:**

Interpretar las percepciones de los artesanos que justifican sus prácticas para la producción de artesanías.

Describir los aspectos económicos, sociales, y culturales de los artesanos en torno a la comercialización de artesanías de barro negro en el municipio de Guatajiagua.

Determinar el impacto que puedan tener los procesos de producción y comercialización de artesanías de barro negro en las condiciones socioeconómicas de las familias de artesanos.

Diseñar una propuesta básica para una sociedad de comerciantes de artesanías de barro negro que incremente la rentabilidad de sus productos a nivel local, nacional como internacional.

## CAPITULO II

### 2. Marco Teórico.

#### 2.1 La cerámica sus orígenes y desarrollo en las diferentes culturas.

La palabra *cerámica* (derivada del griego κεραμικός *keramikos*, "sustancia quemada") o "Keramos" cosa hecha de arcilla, engloba toda la producción de objetos de arcilla cocida. Toda pieza de arcilla modelada y cocida, esté o no esmaltada, tanto las piezas cocidas a baja temperatura como las de alta; este término abarca desde la terracota hasta la porcelana (Silvia Matamoros; Danilo Villalta, 2010, pág. 35).

Tanto en el Viejo como en el Nuevo Mundo, con frecuencia las figurillas de barro cocido preceden a las vasijas más antiguas. En el Viejo Mundo, las figurillas de barro aparecen en Jarmo, en el Kurdestan iraquí, alrededor de 6700 AC. En el suroeste de Asia la cerámica se generalizó alrededor de 6500 AC. El Lejano Oriente pudo ser una excepción, pues en Japón, la cerámica apareció en 10,000 AC, pero todavía no hay evidencia de figurillas de barro en el área, antes de dicha fecha. Por supuesto; en el Paleolítico Superior, las figurillas hechas en hueso, marfil y piedra ya eran comunes en los inventarios culturales (Hatch, 1999, págs. 438-439).

En el Nuevo Mundo, la cerámica más antigua proviene de la costa norte de América del Sur. La cerámica aparece en el sitio Valdivia, Ecuador, en 2700 AC. La de Puerto Hormiga, sobre la costa de Colombia, tiene una fecha de 3100-2500 AC. En Mesoamérica, en el sitio Zohapilco, ubicado en el valle de México, se descubrió una figurilla de barro cocido, cuya fecha llega casi a 3000 AC (2920 +- 120 AC). En el Estado de Guerrero, México, se encontró un complejo cerámico completamente desarrollado, con una fecha que se aproxima a 2500 AC, y otro más en el valle de Teotihuacán, en Puebla, con una fecha de 2300 AC. De la

evidencia, se puede inferir que en Mesoamérica se conocía la técnica de manufactura de cerámica alrededor de 2500 AC (Hatch, 1999, pág. 439).

### **Cerámica prehispánica en El Salvador**

Lo que constituye territorio de la República de El Salvador, fue parte del corredor Mesoamericano, donde se produjo estilos cerámicos de importancia tales como: Batik Usuluteco o Usulután, Copador, Marihua, Polícromo Banderas, entre otros. La cerámica fue uno de los elementos de intercambio principales en el comercio; se encuentran muestras de diferentes estilos en sitios distantes de los centros de producción, lo que vuelve difícil el establecimiento de éstos (Silvia Matamoros; Danilo Villaltal, 2010).

Para el autor (Castro, 2002) en El Salvador, la cerámica que se manufacturó para el período prehispánico fue de importancia por ser muy apreciada, a tal grado de generar demanda desde otros lugares de la región, como por ejemplo, la tradición Batik usuluteco, que se difundió extensamente durante el período Formativo o Preclásico Tardío hasta el Clásico Temprano.

No se puede asegurar que la cerámica en general se desarrollara de forma individual totalmente, si no que se ve influenciada por diferentes migraciones de grupos culturales, tales como la última de ellas, ocurrida en el año 900 de la era cristiana(período post-clásico) en que entran al territorio los Nahuas o Pipiles y dan vida a Cihuatán y a otros estilos de cerámica, entre los complejos cerámicos reportados en el área de El Salvador, se puede mencionar: la cerámica Marihua, el Batik Usuluteco, Copador, Polícromo Banderas, Salúa, Plomizo, Polícromo Campana. Tazumal en Chalchuapa, departamento de Santa Ana; Tecpán, San Andrés, en la carretera que de San Salvador conduce a Opíco; Quelepa, en el departamento de San Miguel, al oriente del país; y Joya de Cerén, en la misma ruta hacia el occidente (Castro, 2002, pág. 125).

En materia de cerámica, específicamente, el arqueólogo Vicente (Genovez, 2001) citado por (Silvia Matamoros; Danilo Villaltal, 2010) amplía la información sobre los

referentes de ésta, en torno a los tres períodos principales de la historia prehispánica salvadoreña en el siguiente esquema de desarrollo de este arte:

### **Período Preclásico.**

En acuerdo con los resultados de estudios llevados a cabo en las costas de Ahuachapán durante la segunda mitad de la década de los años ochenta, la cerámica encontrada en El Carmen, cerca de los manglares, es la más antigua conocida hasta ahora en El Salvador. Estos materiales fueron fechados entre 1,600 y 1,100 antes de Cristo; es decir, tienen en promedio más de 3,400 años. Hasta el momento, estos hallazgos marcan en territorio salvadoreño el inicio del período Preclásico, que se proyecta hasta 200 ó 300 años después de Cristo, con casi 2,000 años de duración. El Preclásico es frecuentemente dividido en períodos menores (Silvia Matamoros; Danilo Villaltal, 2010, pág. 55).

También se ha registrado cerámica muy antigua en Chalchuapa, Santa Ana, y la Cuenca del Paraíso o Alto Lempa, en la zona del Cerrón Grande. En ambos casos, sin embargo, no es tan antigua como la de El Carmen. Todas las muestras representan ocupación humana asignada al Preclásico Temprano (1,500-900 antes de Cristo)(pág. 56).

Una de las lozas más conocidas del Preclásico es la "Usulután", que domina durante la parte tardía y cuya producción se prolonga al período Clásico, al menos en algunos lugares de El Salvador. Ejemplares de este grupo cerámico-estilístico han sido encontrados en todo el sur de Mesoamérica, incluyendo Belice, Yucatán, Guatemala y Honduras. Muchas vasijas presentan contrastes en colores naranja y crema o tonalidades dentro de esa gama, debido a la característica decoración en "negativo" mediante la técnica "fugitiva" de aplicación de los pigmentos. La técnica también es conocida como "Batik"(2010, pág. 57).

### **Período Clásico.**

Delicadas lozas y vajillas finas policromas fueron bienes cerámicos de gran demanda durante el período Clásico. Entre los más conocidos se tienen Copador, Arambala, Gualpopa, Policromo Campana, Machacal, Chancala, Salúa, Tiquisate, Chalate Tallado (Entallado), Rojo sobre Naranja Oriental, Quelepa Policromo,

Delirio Rojo y algunos más. Vasijas utilitarias de gran distribución también fueron comunes; la vajilla Guazapa (incluyendo las de engobe raspado) es una de las diagnósticas para dicho período. Frascos miniatura pudieron haber llegado de la zona del Motagua en Guatemala, junto con otros productos del lugar como el jade. Incensarios teotihuacanos también se han encontrado en Tazumal, lo que se interpreta como presencia de idiosincrasia religiosa del centro de México entre los pobladores locales, en un intento de ganar prestigio fundado en estrechas relaciones con Teotihuacán como gran urbe (2010, pág. 59).

El autor (Genovez, 2001) citando a Fowler ha escrito que la amplia distribución de Gualpopa y Copador (término compuesto a partir de los nombres Copán y El Salvador) desde el occidente salvadoreño hasta la región suroccidental de Honduras, es un indicador de que existió una red comercial entre estas zonas durante el Clásico.

En el oriente tuvieron amplia distribución las vajillas Salúa (término compuesto a partir de los nombres El Salvador y Ulúa), quizá originalmente fabricadas en Honduras e importadas desde allá, pero que serían copiadas para fabricación local. Sus diseños muestran figuras humanas o fantásticas con ricos atavíos y llamativa vestimenta, combinados con bandas de volutas, grecas y petates o esteras; todos ellos con gran policromía. Esta cerámica aparece con cierta frecuencia en el occidente del país, muchas veces junto a Copador; pero esta última es rara en la zona oriental (Silvia Matamoros; Danilo Villaltil, 2010, pág. 60).

### **Período Posclásico.**

Hay un inventario considerable de artefactos cerámicos fabricados localmente o importados durante el Postclásico (900/1,000 a 1524 después de Cristo) en El Salvador; aunque no todos pueden adjudicarse a los Pipiles, la mayoría son asociados a este grupo. Se tienen efigies de "Xipe Totec", una divinidad Nahua, cuyo nombre significa "Nuestro Señor el Desollado"; incensarios "Las Lajas" (de gran altura y decorado con picos o espinas cónicas); figurillas "Mazapán", que son efigies moldeadas y muy similares a otras encontradas en México Central;

vasijas y efigies “Tlaloc”, el dios de la lluvia de las culturas del valle central mexicano; efigies jaguar, de tamaño cercano al natural; así como la vajilla Marihua Rojo sobre beige, la cual exhibe diseños con aparente origen en el centro de México (2010, pág. 62).

### **Cerámica Colonial**

Los vestigios cerámicos han evidenciado que en El Salvador, como parte de la región mesoamericana, sucedieron cambios aportados por la nueva sociedad; en materia de cerámica, a partir del encuentro de las culturas americanas y europeas, surge un nuevo estilo: la cerámica que arqueólogos han denominado como de contacto (1524-1525 hasta 1586), que permite observar una fusión clara entre técnica americana y formas europeas, acordes a las necesidades de aquel momento; y, más tarde es adoptada la tecnología europea para producir cerámica (Silvia Matamoros; Danilo Villaltal, 2010, pág. 77).

El fenómeno abarcó muchos ámbitos, y la cerámica no fue la excepción; entre las mercancías provenientes del viejo continente se encontraba la cerámica como parte del aprovisionamiento; más tarde, la mayólica, significaría también un motivo de imitación para los alfareros en América, tal y como sucedió en Europa cuando se buscó imitar la porcelana.

Desde el momento de la Conquista en 1521, se da la aportación de la cerámica europea, que se caracterizaba en el siglo XVI por el dominio de los esmaltes a base de plomo y los de plomo con —o sea, mayólica—. Esta técnica la habían llevado a España tanto los romanos como los árabes cuyo dominio en la península ibérica fue fundamental. Para entonces los españoles, además de estas dos influencias bien asimiladas, poseían sus características propias, la cerámica castellana, la mallorquina, la valenciana y la alicantina, entre otras (Silvia Matamoros; Danilo Villaltal, 2010, págs. 92-93).

## **2.2. Principales zonas de elaboración de artesanías en El Salvador.**

En El Salvador se encuentran zonas bien definidas, que elaboran artesanías, cada una de ellas con características propias y materiales específicos, entre algunas zonas podemos mencionar:

- La Palma, perteneciente al departamento de Chalatenango, donde se elaboran artesanías de madera (joyeros, porta llaves adornos, etc.)

-Ilobasco, perteneciente al departamento de Cabañas donde se elaboran artesanías de barro y cerámica (de tipo decorativo). Ilobasco es un centro artesanal ceramista por excelencia. Las obras que se elaboran pueden ubicarse en la denominación de cerámica utilitaria y decorativa o mixta.

-San Sebastián perteneciente al departamento de San Vicente, en el cual se elaboran artesanías provenientes de telares. Los telares donde se elaboran los textiles de San Sebastián, son conocidos como “de volante” y “de maquinilla”. Los hilos de algodón y de nylon, constituyen la materia prima para la elaboración de colchas, mantelería, tela para mosquiteros, cubrecamas, tela para cortinas, manta y hamacas.

-Zonzacate y Nahuizalco pertenecientes a Sonsonate, en ambos se elaboran tejidos de fibras duras. Los tejidos de fibra dura que incluyen tule, bambú, vara de carrizo, palma y mimbre. De tule se elaboran petates, sopladores, tapescos, alfombras, yaguales, tapete, forro para muebles. De vara de carrizo se elaboran tumbillas, canastos y sombreros. De Palma se elaboran sombreros, cestas, etc. De Mimbre se elaboran muebles, adornos, sombreros, etc. De Tule se elaboran cestas y adornos.

-San Isidro Gualococti, Guatajiagua pertenecientes a Morazán, donde se elaboran artesanías de barro. Los objetos de barro que se elaboran en este lugar, tiene una gran aceptación tradicional en el mercado del Oriente de la República de El Salvador. Aquí se dedican a la elaboración de ollas, sartenes, cómales y los

famosos porrones decorados con una delgada pasta de barro blanco (Carlos Campos; Luis Medina; Oscar Peña, 2003, pág. 5).

### **2.3 Estudios realizados sobre los procesos de producción y comercialización de artesanías en el municipio de Guatajiagua.**

Según (Stefany Cañas; Diana Gonzalés ; Vanessa Peña, 2015) en la investigación realizada sobre un enfoque de género “Diagnóstico situacional del sector artesanal desde una perspectiva de género en el marco del desarrollo económico local de los municipios: Guatajiagua, Ilobasco, La Palma, Nahuizalco y Santa Ana” no se encontraron registro de ningún negocio familiar de artesanas formalizado, de las artesanas consultadas en Guatajiagua se constató que el 50% de ellas no sabe leer ni escribir, y el ingreso promedio mensual es de US\$205.33 obtenidos de la venta de productos de barro negro.

El proceso de producción es realizado en su mayoría por mujeres quienes aprendieron esta actividad como una herencia familiar, el 100% tiene más de once años de dedicarse a dicha actividad; los hombres colaboran en su mayoría en la etapa del quemado y diseño de algunas piezas, cabe destacar que estos se dedican a actividades agropecuarias y a oficios como la albañilería (Stefany Cañas; Diana Gonzalés ; Vanessa Peña, 2015, pág. 81).

Por otra parte en cuanto a las políticas implementadas por CONAMYPE se tiene el estudio realizado por (Fidel Hernández Lemus; César Lemus, 2011) titulado “El impacto de las Políticas de Desarrollo Económico Implementadas por CONAMYPE como Gestor del Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Artesanías de Barro en el municipio de Guatajiagua, Morazán período de 2006 hasta 2011”.

En dicho estudio se tiene que de un total de 54 de artesanos consultados el 85% dijo que prefería trabajar individualmente para un 15% de los que dijeron que preferían hacerlo organizados con alguien más. También se les consultó sobre ¿cuál consideraban que eran las ventajas de trabajar organizadamente? Un 63% de ellos respondió que ninguna (Fidel Hernández Lemus; César Lemus, 2011, págs. 125-154).

## **2.4 Marco Normativo**

En la Constitución de la República de El Salvador se establece en el Art. 53.- El derecho a la educación y la cultura es inherente a la persona humana; en consecuencia, es obligación y finalidad primordial del Estado su conservación, fomento y difusión.

En el año 2012 la Asamblea (Legislativa, Ley de Fomento, protección y desarrollo del sector artesanal, 2012) aprobó el Decreto N°509 con el objeto de crear la “Ley de Fomento, protección y desarrollo del sector artesanal” en la cual se estableció lo siguiente:

### **Ley de fomento, protección y desarrollo del sector artesanal**

Objeto de la Ley

Art. 1.-La presente Ley tiene por objeto fomentar, proteger y desarrollar al sector artesanal, reconociendo como pilar fundamental a la persona dedicada a la producción de artesanías, con énfasis a las personas de origen indígena, y las que con su producción generan identidad y enriquecen el patrimonio cultural y el desarrollo del país.

Finalidad de la Ley

Art. 2.-La presente Ley tiene por finalidad:

- a) La protección y reconocimiento de la persona artesana;
- b) El desarrollo de las habilidades artísticas y capacidades productivas del sector artesanal;
- c) El resguardo de las tradiciones y saberes ancestrales, así como la promoción de expresiones culturales que generan identidad nacional;

- d) Facilitar la inserción y participación del sector artesanal en los mercados nacionales e internacionales;
- e) Fomentar y facilitar la asociatividad; y,
- f) Fortalecer las capacidades empresariales de las personas artesanas.

#### Ámbito de Aplicación

Art. 3.-La presente Ley se aplicará dentro del territorio nacional a las personas artesanas salvadoreñas que se dedican al diseño, producción y comercialización de sus artesanías (Legislativa, Ley de fomento, producción y desarrollo del sector artesanal, 2012).

### **2.5. Definiciones conceptuales de las diferentes disciplinas sobre la artesanía.**

#### **Artesanía.**

El enfoque cultural establece que la artesanía es toda actividad retribuida o no, que no haya sido afectada por los principios de especialización, división y mecanización del trabajo, definición que la tradición ha asignado a los productos artesanales dentro de una comunidad, en donde se considera que la propia idiosincrasia se plasma en los diversos productos que se elaboran (Victoria Hernández; Daniel Pineda; Vallejo Andrade; Maria Antonieta, 2011).

Otra definición de artesanías que puede mencionarse es la adoptada por la UNESCO citada por los autores (Manuel Ortiz y Richard Lopez , 2015). Los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles (pág. 253).

Según el concepto de artesanía que propone la autora (Guevara, 2010): La artesanía ha tenido en su origen la solución a problemas específicos de la vida humana, y así ha continuado manifestándose. Una gran parte de la artesanía que elaboran nuestros pueblos actuales se realiza con fines eminentemente prácticos y no como objetos de arte. Esta última utilización es de tiempos más recientes, cuando las clases culturales y privilegiadas fueron valorizando los artículos artesanales hasta llegar a la formación de ricas colecciones privadas (pág. 97)

Como una definición más operativa puede citarse la que hacen (Carlos Campos; Luis Medina; Oscar Peña, 2003) Son productos materiales elaborados mediante destreza manual sin la utilización de maquinarias y procesos tecnológicos industriales, las cuales tienen funciones decorativas y utilitaria que reflejan aspectos y necesidades de la vida cotidiana que se han ido desarrollando según la cultura de cada región Salvadoreña (pág. 29).

Desde un enfoque antropológico según el ensayo de Andrés Páez (Vanegas) titulado "Una revisión del concepto Artesanía a partir de la antropología" la define como un producto cultural tomando en cuenta tres elementos:

El primero de ellos concierne a su producción. Quiénes la producen, cuáles son las condiciones en que se produce, y qué se produce.

El segundo componente se refiere a la distribución. Cuáles son los canales regulares del productor artesanal.

El tercero corresponde a la forma en cómo el producto es consumido.

En base a estos tres elementos el autor hace énfasis en el componente producción. Según (Vanegas) la producción se define por la relación existente entre el productor artesanal y su conexión con el producto que produce.

Por una parte, las motivaciones, la carga social y cultural que se expresan en el patrimonio inmaterial que lo soporta: lo tradicional, que encarna procesos, símbolos y significados; y lo colectivo reflejado en la creación y conocimiento de la

comunidad sobre las técnicas y los recursos, el cual se transmite directamente a través de las generaciones.

Por otra parte, los medios materiales y productos que representan el patrimonio material, que son los portadores del sentido de la red de visiones de la realidad, del conocimiento y las tradiciones de las comunidades que lo producen.

Y finalmente los productores, los artesanos que son los portadores de los elementos tradicionales de quienes los producen. Y quizás en la mente de esos productores –los artesanos- esos objetos son simplemente sus utensilios cotidianos, sus objetos rituales. Sólo cuando la distribución y el consumo se suman a esta definición, la artesanía se convierte en producto de la industria cultural, de la que proviene su interpretación estética, artística y mercantil.

Sólo cuando interviene la distribución y el consumo, la artesanía adquiere esa doble connotación de la que hablaba (Marx, 1981): el valor de uso, asignado por cualidades materiales del objeto y por su utilidad, y el valor de cambio, asignado por su capacidad de satisfacer necesidades y por la “proporción en que valores de uso de una clase se cambian por valores de uso de otra y que se soporta en ese valor de uso” y los cuales lo convierten en mercancía.

## CAPITULO III

### 3. 1 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Tabla N° 1

Hipótesis de trabajo	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Fuentes de verificación
<b>H. Nula:</b> <b>La producción y comercialización de artesanías de barro negro impacta en las condiciones socioeconómicas de las familias de artesanos de Guatajiagua</b>	Producción	La producción está relacionada con la distribución, el intercambio y el consumo, forma con ellos un todo único, con la particularidad de que la producción aparece como momento inicial y determinante respecto al consumo. (M. M. Rosental; P.F. Iudin, 1965)	Como la actividad productiva donde los sujetos en estudio elaboran piezas artesanales a partir de materia prima con el fin de generar ingresos económicos para sus familias	-Materia prima -Condiciones climáticas -Herramientas de trabajo -Técnicas de trabajo -Formación técnica -Trabajo Familiar	-Cuestionario -Entrevista semi-estructurada -Guía de observación -Revisión bibliográfica

<b>H. Alternativa</b> <b>La producción y comercialización de artesanías de barro negro no impacta en las condiciones socioeconómicas de las familias de artesanos de Guatajiagua</b>	Comercialización	En términos generales, los procesos necesarios para llevar los bienes del productor al consumidor. (Sabino, 1991)	Los medios que utilizan los artesanos para colocar sus productos terminados al alcance de sus cliente y el mercado internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Valor</li> <li>-Oferta</li> <li>-Demanda</li> <li>-Mercado interno</li> <li>-Mercado externo</li> <li>- Formación técnica</li> <li>-Innovación productiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuestionario</li> <li>-Entrevista semi-estructurada</li> <li>-Guía de observación</li> <li>-Revisión bibliográfica</li> </ul>
	Condiciones socioeconómicas	Son aquellas condiciones de vida social que le permite al individuo desarrollarse emocional, intelectual dentro de un núcleo familiar para el bien común de la sociedad.	Capacidad de una familia para hacer frente a la oferta y demanda de sus productos cubriendo las necesidades básicas de su familia	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Salario</li> <li>-Servicios básicos</li> <li>-Ingresos</li> <li>-Formación profesional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuestionario</li> <li>-Entrevista semi-estructurada</li> <li>-Guía de observación</li> <li>-Revisión bibliográfica</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### 3.2 CATEGORIAS DE ANALISIS

**Economía:** rama de las ciencias sociales que estudia las relaciones de producción, distribución y consumo de los bienes y servicios. Estudio de la forma en que las sociedades deciden qué producir, cómo y para quién, con recursos escasos y limitados (Definición.Org).

**Oferta:** la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un momento determinado. La oferta es, por lo tanto, una cantidad concreta, bien especificada en cuanto al precio y al período de tiempo que cubre, y no una capacidad potencial de ofrecer bienes y servicios (Sabino, 1991).

**Demanda:** cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento. La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien (Sabino, 1991).

**Mercado:** en términos generales, mercado es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen (Sabino, 1991).

**Política:** la política se ha definido por García Pelayo como realidad social especificada caracterizada por la conversión, mediante un proceso integrador, de una pluralidad de hombres y de esfuerzos en una unidad de poder y de resultados, capaz de asegurar la convivencia pacífica en el interior y la existencia autónoma frente al exterior (Osorio, 1974).

**Instituciones:** hace referencia a todas las instituciones gubernamentales o no gubernamentales que han tenido incidencia en el territorio con sus diferentes y programas o proyectos con el sector artesanal en Guatajiagua.

Marco Legal: se refiere a las normativas contempladas en las leyes jurídicas del Estado salvadoreño diseñadas para el sector artesanía.

Cultura: la cultura o civilización, en sentido etnográfico amplio, es aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos o capacidades adquiridas por el hombre en cuanto miembro de la sociedad». Incluye, por tanto, no sólo las diferentes capas en las que cabe situar a sus diferentes componentes (la subjetual o intrasomática, la social o intersomática y la material o extrasomática), sino también a las diferentes esferas o círculos de cultura en sentido etnográfico cultura egipcia, maya, etc.(Tylor)

Valores: es un elemento o proceso mediador que relaciona las evaluaciones (componente afectivo) con la cognición (componente cognoscitivo) y produce alguna forma de comportamiento (elemento conativo), pero además, como una persona puede tener muchos valores, que están ligados a la cultura, estos se organizan en sistemas (Luque).

Tradicición: es el conjunto de patrones culturales que una generación hereda de las anteriores, estos patrones culturales se enseñan por medio de la familia, los amigos, la escuela, las instituciones, en la actualidad los medios de comunicación tienen un gran peso, etc.(Emilio, 2011)

Organización: la organización, palabra que deriva del griego “órganon”, consta de un grupo de personas enfocadas en un objetivo en común a lograr. Esta organización sólo puede funcionar y ser real si, entre las personas que la componen, existe la comunicación y la intención de actuar coordinadamente hacia las metas u objetivos a cumplir. Se plantean normas, las cuales la organización adopta y ayudan a lograr la misión (Definición.de).

Social: es aquello perteneciente o relativo a la sociedad. Recordemos que se entiende por sociedad al conjunto de individuos que comparten una misma cultura y que interactúan entre sí para conformar una comunidad. En este

sentido, lo social puede otorgar un sentido de pertenencia ya que implica algo que se comparte a nivel comunitario.<sup>1</sup>

**Ingresos:** cantidad de dinero que una familia puede gastar en un periodo determinado sin aumentar ni disminuir sus activos netos. Son fuentes de Ingresos económicos, sueldos, salarios, dividendos, Ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres y demás.

**Servicios básicos:** es todo aquello que las personas deberían de tener acceso para poder desarrollarse plenamente sin importar la ubicación geográfica y su nivel de renta, entre los cuales podemos mencionar acceso a educación, salud, agua potable, energía eléctrica, vivienda, alimentación, vestimenta, ocio, cultura y otros.

**Recursos:** son los distintos medios o ayuda que se utiliza para conseguir un fin o satisfacer una necesidad. También, se puede entender como un conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o llevar a cabo una actividad como: naturales, humanos, forestales, entre otros.

**Materia Prima:** se considera materia prima todo bien cuya finalidad sea su transformación durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo. Las materias primas son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo.

**Herramientas:** son instrumentos que se utiliza el humano para modificar la materia prima y transformarla en otro bien, el cual estará destinado al consumo.

**Formación:** proceso de transmisión y adquisición del conjunto de conocimientos, habilidades, procedimientos y estrategias que se necesitan para analizar, comprender y dar solución a los problemas de la práctica laboral y que están encaminados a "producir".

---

<sup>1</sup> Elaboración Propia

## CAPITULO IV

### 4. Diseño Metodológico

#### 4.1 Tipo de Estudio

El estudio será de alcance descriptivo y explicativo.

El estudio descriptivo es aquellos que buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades procesos, o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es útil para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación (Sampieri R. H., 2010).

El hecho de que el estudio sea descriptivo es porque para los alcances de la investigación interesa conocer cuáles son las dimensiones del problema que presenta la elaboración y comercialización de artesanías de barro negro y las implicaciones socioeconómicas que pudieran tener en las familias de artesanos de Guatajiagua.

Además, la investigación será de alcance explicativo ya que, los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos, es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales (Sampieri R. H., 2010).

#### 4.2 Enfoque y Diseño del Estudio

El enfoque de la investigación será mixto. El enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema. Puede utilizar los dos enfoques –cuantitativo y cualitativo- para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento del problema (Sampieri R. H., 2006).

### 4.3 Universo

El municipio de Guatajiagua en base al Censo Municipal del 2015 realizado por la Unidad de Salud en coordinación con la alcaldía municipal cuenta con una población de 16,782 habitantes, para el universo se tomaron los datos proporcionados por la administración local donde se tiene un listado de 229 artesanos pertenecientes a la zona urbana divididos en los barrios:

Muestra de la Población artesana en Guatajiagua  
Tabla N° 2

Barrio	N° de artesanos
El Calvario	107
El Centro	34
Arriba o Santo Domingo	45
La Cruz	43
Total de artesanos	229

**Fuente:** datos proporcionados por la alcaldía municipal de Guatajiagua.

### 4.4 Muestra

#### Cuantitativa

La muestra que se realizó para la recolección de datos cuantitativos fue a través de un muestro aleatorio simple el cual es procedimiento de selección de una muestra por el cual todos y cada uno de los elementos de la población tienen igual probabilidad de ser incluidos en la muestra (Bonilla, 2009).

Para determinar el tamaño de la muestra existen factores que deben tomarse según los señalados por (Bonilla, 2009) se tienen:

- a) Variabilidad del indicador
- b) Nivel de Confianza. En las ciencias del comportamiento se utiliza, las más veces, un nivel de confianza de 95% ( $1-\alpha=0.95$ ). Para efectos de cálculo, el nivel de confianza se expresa en términos de Z.

- c) El error máximo tolerable (LE), que es un margen expresado en puntos absolutos o porcentuales, dentro del cual debe ubicarse la verdadera respuesta. Los tratadistas afirman que el error máximo tolerable sea 5%.
- d) Por último, debe señalarse el factor población, si la población N es conocida.

Una fórmula muy utilizada, en la determinación de n, es la que se refiere a la proporción de éxito P. Su expresión es:

$$n = \frac{N Z^2 P (1-P)}{(N - 1)(LE)^2 + Z^2 P(1 - P)}$$

Donde: Z = 1.96

P = 0.5 (si es desconocido)

LE=0.05 (se sugiere)

Sustituyendo n en la fórmula la muestra de artesanos será de:

$$n = \frac{229 (1.96)^2 (0.5)(0.5)}{(229 - 1)(0.05)^2 + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{879.73 (0.25)}{0.57 + 0.9604}$$

$$n = \frac{219.9335}{0.5304}$$

n = 143.71 aprx.

Obteniendo una muestra de 144 artesanos se seleccionados

Representatividad

Para conocer el nivel de representatividad de la muestra se operativizó de la siguiente manera:

$143/229 \times 100 = 62.44\%$  Para el caso de Artesanos y Artesanas la muestra de 143 artesanos elegidos representa el 62.44% de la población total.

#### Cualitativa

La muestra seleccionada para la recolección de datos cualitativos se realizó a través de un muestreo dirigido que consistió en seleccionar las unidades elementales de la población según el juicio de los encuestadores quienes creen que las unidades seleccionadas gozan de representatividad (Bonilla, 2009).

En dicha muestra se tomaran en cuenta:

2 artesanos productores de artesanía de barro negro (pertenecientes a la Asociación Comunal Lenca de Guatajiagua) y 2 artesanos o personas que comercializan artesanías de barro negro

1 encargado de proyectos para artesanos de la alcaldía municipal de Guatajiagua.

1 encargado de proyectos para artesanos de CONAMYPE a nivel de oriente.

1 encargado de proyectos para artesanos de ADEL MORAZAN.

Haciendo un total de 7 las muestras seleccionadas para la recolección de datos cualitativos.

#### **4.5 Técnicas e Instrumentos**

Técnica Observación: Es el proceso por el cual se establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el hecho social o los actores sociales, de los que se obtienen datos que luego se sintetizan para desarrollar la investigación. La observación es un procedimiento de recolección de datos e información que consiste en utilizar los sentidos para observar hechos y realidades sociales presentes y a la gente donde desarrolla normalmente sus actividades (CIS, 210).

En lo que respecta a nuestro estudio, aparte de la convivencia y contacto directo que se establecerá con el objeto de estudio, nos auxiliaremos de una guía de observación, para ir verificando de manera sistemática algunos indicadores que

servirán como pauta para conocer las condiciones socioeconómicas de las familias productoras de artesanías de barro negro del municipio de Guatajiagua.

Encuesta: La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos (CIS, 210).

Entrevista Semi-estructurada: es una conversación entre dos o más personas, en la cual uno es el que pregunta (entrevistador). Estas personas dialogan con arreglo a ciertos esquemas o pautas de un problema o cuestión determinada, teniendo un propósito profesional (CIS, 210).

#### **4.6 Instrumentos**

Para la recolección de datos, de las variables en estudio se utilizaran los siguientes instrumentos de recolección de datos:

Cuestionario: Es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los consultados.

Los cuestionarios se aplicaran a 147 artesanos, pertenecientes al área urbana de Guatajiagua. Para el caso de nuestro estudio, se pretende, a través de indicadores conocer desde los mismos artesanos productores y comercializadores como ellos perciben la producción, comercialización de artesanías y como esta puede o no influir las condiciones socioeconómicas de las familias.

Guía de entrevista Semi-estructurada: Consiste en una lista de preguntas de los datos o temas que se quieren conocer pero el orden en que se hacen puede fluir a lo largo de la entrevista. Se deben cubrir todas las interrogantes, pero no es necesario que el orden en que se hacen las preguntas sea muy estricto.

La guía de entrevista semi-estructurada será aplicada a 3 artesanos productores; 2 comercializadores de artesanías en el área urbana de Guatajiagua, un encargado de proyectos de apoyo para artesanos de la alcaldía municipal y al Coordinador de proyectos de CONAMYPE encargado para el área de artesanías del área Oriental.

Guías de Observación: Es un instrumento de registro que evalúa las condiciones infraestructurales, higiene, etc. en ella se establecen categorías con rangos más amplios que en las listas de cotejo. Este instrumento permitirá verificar las condiciones infraestructurales en la que viven las familias de artesanos.

La guía de observación se utilizó con el objetivo de constatar cuales son las condiciones de vida socioeconómicas de los artesanos, salubridad, acceso vial, etc.

#### **4.7 PLAN DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS. CUALITATIVO**

Para el análisis e interpretación de los datos cualitativos se escogieron diferentes categorías atendiendo a los componentes principales planteados en la investigación, en cada categoría se establecerán una serie de subcategorías teniendo en cuenta a indicadores que respondan los distintos informantes, lo cual nos permitirá hacer manejable el cumulo de información recogida durante la investigación y presentar los resultados en función de los objetivos propuestos.

El procesamiento se realizará, apoyándonos en el software Weft QDA, a través de las categorías: Economía, Política, Cultura, Social.

#### **CUANTITATIVO**

Para el procesamiento de datos cuantitativos derivados de los cuestionarios, se utilizará el programa “Epidata”, lo cual a través de la creación de una “Mascara de datos” permitirá cuantificar la información recolectada por cada interrogante

planteada en el cuestionario, se realizarán gráficos con sus respectivos análisis, ordenados por cada indicador establecido.

#### **4.8. Criterios de Inclusión**

Artesanas y artesanos residentes en el área urbana

Artesanos que trabajen en ASOCIO.

Personas mayores de 18 años

Personas menores de 70 años

Personas que produzcan bienes terminados

Personas que se dediquen al diseño de moldes para la producción de bienes terminados en cadena.

Personas que participan como intermediario entre los vendedores y productores.

No productores que se dedican a la venta de artesanías en el área urbana de Guatajiagua.

Productores que venden sus piezas terminadas a cadenas de distribución comercial.

## CAPITULO V

### 5. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

#### 5.1 Análisis de datos Cuantitativos

TABLA N° 3

Generalidades de las personas entrevistadas							
Genero	Mujer 95.23 %				Hombre 4.77 %		
Edades	18-25 5.44%	26-35 19.73%	36-45 25.85%	46-55 22.45%	56-65 9.52%	66-75 12.25%	76-mas 4.76%
Nivel académico	Ns leer Ns escribir 68.02%		Básica 26.54%		Media 5.44%		
Ocupación	Artesano 96.59%		Construcción 2.05%		Agricultura 1.36%		

**Fuente:** Elaboración propia en base a la investigación realizada.

De acuerdo a encuesta realizada, el 95.23% que se dedican a la producción y comercialización de artesanías de barro negro en el municipio de Guatajiagua son mujeres, reflejando que es un trabajo que se ha realizado en el núcleo de los hogares, esto indica que el patriarcado tiene una gran influencia en el desarrollo y estructura del proceso productivo de artesanías, observamos en la tabla anterior únicamente un 4.77% de los que se dedican a este rubro son hombres.

Otro elemento a destacar es el rango de edades, si sumamos la cantidad de personas entre las edades entre 25 a 65 años tenemos que representan más del 75% total de la población del sector artesanal.

Lo anterior refleja un compromiso de los artesanos de incorporar a nuevas generaciones, tomando en cuenta las edades de 18 a 25 años representan solamente un 5.44% del total, manifestando un desinterés de los jóvenes en mantener el sistema productivo artesanal realizado durante mucho años, dado que

buena parte de la población juvenil opta por otras fuentes de ingreso económicos o la emigración.

La población artesana ha tenido muy poco acceso a la educación, esto ha sido uno de los problemas históricos que se ve reflejado en el 68.02% de personas que no saben leer ni escribir, para solamente un 31.98% que han tenido la oportunidad de acceder básica o media.

Pregunta N° 1. ¿Cuántos años tiene de dedicarse a la producción y comercialización de artesanías?

Tabla N°4

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	De 1 a 2 años	0	0.00%
2	De 5 a 10 años	1	0.68%
3	De 6 a 10 años	14	9.53%
4	De 10 años a más	132	89.79%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la investigación realizada.

Más del 95% de la población productora son mujeres, los conocimientos que tienen del proceso productivo los van transmitiendo a sus hijos, etc. Por lo tanto si en una familia hay más de dos miembros del sexo femenino se dedicaran a la producción por herencia familiar.

Pregunta

N° 2. ¿Cuántos miembros de su familia trabajan en la producción y comercialización de artesanías?

Tabla N° 5

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Un miembro	58	39.45%
2	Dos miembros	36	24.49%
3	Toda la familia	51	34.70%
4	Ns/Nr	2	1.36%

**Fuente:** Elaboración propia en base a la investigación realizada.

La producción de artesanías de barro negro en el municipio de Guatajiagua, es un trabajo realizado durante muchísimos años, y los conocimientos del proceso de producción se han transmitido de generación a generación; por ello podemos ver que el 89.79% de la personas encuestadas para esta investigación, tienen más de 10 años de dedicarse a esta labor, esto refleja que el proceso de aprendizaje e involucramiento en el proceso productivo de artesanías, empezó a temprana edad o nació dentro de un núcleo familiar que se ha dedicado por generación a dicho rubro.

Pregunta 3 ¿Cuáles consideraría que son los problemas más comunes para el artesano en la producción de artesanías?

Tabla N°6

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Falta de materia prima	5	3.40%
2	Condiciones del clima	54	36.74%
3	Falta de Créditos	1	0.68%
4	Situación económica	1	0.68%
5	Falta de apoyo institucional	1	0.68%
6	Todas las anteriores	85	57.82%

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos por encuesta.

A pesar de la inversión en formación que se ha hecho en el sector artesanal, uno de los factores que más dificulta el proceso productivo, según lo manifestado por el 36.74% de los artesanos, son las condiciones climáticas ya que según las variaciones que presente puede beneficiar o afectar el proceso productivo de las artesanías.

Entendiendo que las artesanías están hechas a base de una pasta de la mezcla de arcillas, que después del moldeado se tiene que esperar de 3 a 7 días para el secado de las mismas y para estar listas para el quemado y tinte con nacazol, esto puede variar por las condiciones climáticas del momento; el exceso de

humedad en invierno dificulta el secado de las piezas de barro negro, en verano el exceso de calor y viento puede hacer que el secado de las piezas no sea el satisfactorio para su calidad.

Sin embargo existen más factores que pueden intervenir negativamente en el proceso productivo de artesanías un 57.82% de los artesanos consultados manifestaron como otros problemas la falta de materia prima, falta de créditos, y la falta de apoyo institucional.

Pregunta 4 ¿Ha recibido capacitaciones para la producción de sus artesanías?

Tabla N° 7

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Algunas veces	63	42.86%
2	Todo el tiempo	1	0.68%
3	No ha recibido	81	55.10%
4	Ns/Nr	2	1.36%

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta realizada.

Guatajiagua ha sido uno de los municipios más beneficiados con los programas impulsados desde el Estado salvadoreño para reactivar el sector artesanal, sin embargo; a pesar de ello buena parte de la población dedicada a la producción de artesanías de barro negro, manifiesta no haber recibido algún tipo de capacitaciones o beneficios por parte de los programas impulsados por las diferentes instituciones que han intervenido en el municipio.

A pesar que las instituciones han desarrollado diferentes programas o proyectos para potencializar el sector artesanal; han desarrollado una diversidad de talleres formativos para romper con el patrón tradicional de producción, del 100% de las personas encuestadas el 55.10% (81 personas) manifestaron no haber recibido formación técnica por parte de las instituciones, el 17.68% (26 personas) han estado en talleres formativos de utilización de nuevos materiales, instrumentos y herramientas de producción, el 27.21% (40 personas) recibieron formación técnica (atención al cliente, inglés, marketing, empaçado, contabilidad, mercadeo, otros).

Otro de los aspectos a resaltar es que pese a los esfuerzos realizados por las diferentes intervenciones institucionales en todo el territorio en Guatajiagua, el modelo productivo del sector artesanal no ha variado mucho. Estas instituciones buscaban introducir nuevos mecanismos de producción y nuevas herramientas para mejorar la calidad y producción de las artesanías de barro negro.

Pero existe entre los artesanos un arraigo a la forma tradicional de producción es decir, que todo el proceso de mezclado, moldeado de las diferentes piezas lo hacen manualmente, aunque las instituciones les han dotado de formación técnica, para crear pre-moldes y agilizar el proceso de producción esto no se ve reflejado en el proceso productivo actual. Pero esto tiene una explicación porque en los talleres artesanales mayoritariamente se sigue haciendo la artesanía tradicional utilitaria.

Por ello más del 90% de la población encuestada para este estudio manifiesta no utilizar ni tono ni moldes para la producción de sus artesanías.

Pregunta 9 ¿Utiliza moldes o torno en la producción de sus artesanías?

Tabla: 8

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	<b>Solo moldes</b>	<b>4</b>	<b>2.72%</b>
2	<b>Solo torno</b>	<b>3</b>	<b>2.04%</b>
3	<b>Ambos</b>	<b>5</b>	<b>3.40%</b>
4	<b>Ninguno</b>	<b>135</b>	<b>91.84%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos por encuesta.

Además para el acabado de las piezas es necesario la utilización de un horno que es funcional a base de leña de carbón, no todos los talleres cuenta con uno de ellos, lo que dificulta el quemado, por tanto una parte de los productores se ven en la necesidad de vender sus piezas en crudo lo que reduce el precio de venta por cada pieza producida, más del 45% de las personas encuestadas

manifestaron tener un horno propio que les permite realizar el acabado sin costos adicionales y poder alquilar el mismo a otros artesanos de la zona.

De los artesanos encuestados un total del 46.95% respondió que tenía un horno en casa. Un 1.36% dijo que lo compartía con alguien, un 33.33% manifestó pagar por el quemado. Un 2.04% que no tenía y un 16.33% opinaron que lo vendían en crudo.

Pregunta 10. ¿Posee con un horno su taller para el quemado de las artesanías?

Tabla: 9

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Tiene uno en casa	69	46.94%
2	Lo comparte con alguien	2	1.36%
3	Paga para el quemado	49	33.33%
4	No tiene	3	2.04%
5	Vende en crudo	24	16.33%

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta realizada.

La producción de artesanías es solo el comienzo para que una pieza pase desde los talleres de los artesanos hasta el cliente final. Para ello los artesanos utilizan diferentes mecanismos de comercialización para poder llegar a más y diferentes tipos de clientes, los procesos más comunes que se utilizan para poder ofertar los productos terminados en los talleres, es el alquiler de un local donde el artesano tiene de muestra toda una selección de piezas que él y su familia produce, y el taller también es utiliza como un lugar de venta de los productos.

Otro mecanismo de venta es el traslado de la mercancía hacia otros puntos del territorio, ya sea en ferias locales o comerciales que diferentes instituciones realizan para la promoción y venta de productos locales artesanales.

Además existe otro grupo de personas que están relacionadas al comercio de la artesanía de barro negro, pero que no son productores sino que son conocidos como revendedores; estas personas sirven como intermediarios entre el productor

y otros comercios nacionales. Pero en esta transacción los artesanos son los que menos se benefician de este intercambio comercial ya que el intermediario también se queda con una parte de las ganancias.

Con respecto a las vías de comercialización de las artesanías que utilizan, el 36.74% indico que venden sus artesanías a revendedores, el 32.65% venden sus artesanías a ferias y otros lugares, el 24.49% las venden en su casa, el 4.08% indico tener un puesto de venta, y el 2.04% manifestó que las venden en asocio.

Pregunta 14. ¿Cuáles son las vías de comercialización que tiene para sus artesanías?

Tabla: 10

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Tiene un puesto de venta	6	4.08%
2	En la casa	36	24.49%
3	Las vende en asocio	3	2.04%
4	En ferias y otros lugares	48	32.65
5	Las vende a revendedores	54	36.74

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta.

Desde la extracción de las diferentes arcillas, la producción y su cadena de comercialización; los costos que tienen dentro de la cadena productiva cada pieza, no se ve reflejado en el precio final que esta tiene en el mercado, es decir que hay una devaluación del trabajo que el artesano emplea.

Pregunta 15. ¿Considera que se les paga a un precio justo las artesanías que produce?

Tabla N° 11

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Si	2	1.36%
2	No	15	10.20%
3	Por debajo del precio de producción	129	87.76%
4	Ns/Nr	1	0.68%

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta.

Se les consulto a los artesanos si consideraban que el precio que se les pagaba por cada pieza cubría el monto invertido en la producción, un 97.96% respondieron que no se les pagaba a un precio justo, o que se les pagaba por debajo del precio de producción, siendo esto una de las grandes limitantes para el desarrollo local del sector artesanal en Guatajagua.

Pregunta 16. ¿Cuáles son las artesanías que tienen más demanda en el mercado?

Tabla N° 12

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Tradicional	94	63.95%
2	Nuevos Diseños	8	5.44%
3	Ambos	45	30.61%
4	Ns/Nr	0	0.00

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta.

Se consulto a los artesanos cuáles era las artesanías que tenían más demanda en el mercado, el 63.95% respondió que la tradicional, es decir comales y ollas, el 5.44% manifestó que los nuevos diseños, vasijas, y otros estilos decorativos, el 30.61% indico que ambos. Dentro del porcentaje de personas que observan mayor demanda en los nuevos diseños, se ubican las personas que han recibido capacitaciones en nuevos estilos.

De los diferentes servicios y gastos en el hogar que se logran cubrir con los ingresos de la venta de artesanías el 44.22% indico que no alcanza a cubrirlos, el 17% indico que únicamente el pago de recibos (de agua y luz), otro 17% indico que solamente la canasta básica, el 2.04% manifestó que educación y salud y solamente el 19.74% manifestó que logra cubrir todos los servicios y gastos mencionados.

A pesar de no haberlo manifestado en la encuesta buena parte de las familias productoras según percepción de los investigadores reciben ingresos de remesas.

Pregunta 19. De las siguientes opciones de acuerdo a los ingresos obtenidos por la venta de artesanías estos le cubren:

Tabla N° 13

N°	RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1	Pago de vivienda	0	0.00%
2	Pago de recibos	25	17.00%
3	Canasta Básica	25	17.00%
4	Educación y salud	3	2.04%
5	Todas las anteriores	29	19.74%
6	No le alcanzan	65	44.22%

**Fuente:** Elaboración propia en base a los datos obtenidos de encuesta.

## 5.2 ANALISIS DE DATOS CUALITATIVOS

### 5.2.1 Contextualización del sector artesanal en El Salvador

Guatajagua es un municipio con características etnográficas Lencas que conserva hasta la actualidad procesos de producción artesanal que se remontan a la época precolombina, con técnicas que se ha mantenido por transmisión familiar de generación en generación, consistente en la no utilización de herramientas técnicas en el proceso de la cadena productiva de sus piezas.

El municipio comenzó a insertarse a la especialización y tecnificación de los productos artesanales de barro negro en la década de 1990 después de un largo proceso de conflicto interno de la sociedad salvadoreña, por el cual se produjo una guerra civil, donde muchos de los productores de artesanía se vieron afectados por el desplazamiento de la población civil y tuvieron que abandonar sus talleres para salvaguardar sus vidas y las de su familia.

Luego de finalizada la firma de los Acuerdos de Paz, El Salvador entro en un periodo de recuperación y reestructuración económica, todo esto obligó al Estado salvadoreño a diseñar diferentes programas para la reactivación de sectores productivos del país. El sector artesanal fue contemplado dentro de estos proyectos y programas, por el cual surgieron diversas instituciones para intervenir en la reactivación económica y productiva artesanal.

Según lo expresado por el técnico encargado de proyectos para la zona oriental por Conamype, los apoyos al sector artesanal tienen como antecedente el año de 1990, cuando él gobierno logra la finalización de la guerra civil y por la intervención de la cooperación Europea:

*“ haciendo un poco de historia, cuando se iniciaron estos procesos de atención al sector artesanal fue en el año de 1990, en el proceso de reinserción después de finalizada la guerra, que se vinieron dando algunos programas en aquel momento*

*financiados por la cooperación Europea, en el año de 1990 se inicio el proceso de atención al sector artesanal a nivel nacional y dentro de eso estaba Guatajiagua el proyecto duro financiado por la cooperación Europea un promedio de 8 años, después de la finalización de este convenio que hubo entre PRODESART y el Ministerio de Economía, en octubre de 1998, se crea una nueva entidad que le siguiera dando continuidad a estos procesos de atención a los sectores artesanales fue así que se crea una entidad que se llama CASART'' (Oscar A. , técnico de Conamype Julio 2017).*

El Programa para el Desarrollo Artesanal (PRODESAR) surgió en los años noventa con objetivos orientados al desarrollo de la producción, capacitación, comercialización y financiamiento; a pesar que este no se llevó a cabo completamente, el municipio más beneficiado fue Ilobasco, sin embargo, el programa desapareció en 1998 dejando nuevamente al sector artesanal en las mismas situaciones en las que se había venido desarrollando.

Con la desaparición de PRODESAR se da origen en 1998 a La Cámara Salvadoreña de Artesanos (CASART) cuyo objetivo primordial es el apoyo al desarrollo de la artesanía salvadoreña tomando en cuenta a las gremiales de la misma. CASART surgió con el objetivo de reactivar todas las formas productivas artesanales que existían en el país, para el cual se diseñó una estrategia y un plan que contemplaba no sólo identificar los puntos geográficos de producción artesanal sino que buscaba formar a los productores artesanales en nuevas técnicas y herramientas y tecnificación en el proceso productivo para que las familias que se dedicaban a este rubro pudieran obtener mayores beneficios y esto a la vez tuviera mayor impacto en las condiciones socioeconómicas de las mismas.

El Gobierno de El Salvador en diciembre del año 2000, apertura el proyecto CEDART a través de los Fondos provenientes de la privatización de ANTEL (FANTEL) en cuatro zonas del país: Guatajiagua en Morazán, La Palma en Chalatenango, Ilobasco en Cabañas y Nahuizalco en Sonsonate por medio del

convenio “Promoción de Servicios de Desarrollo Empresarial a través de los Centros de Desarrollo Artesanal CEDART (CONAMYPE).

Para Oscar Aguilar el gobierno salvadoreño tenía un compromiso con la Unión Europea para seguir potencializando la reactivación del sector artesanal por lo que se vio en la necesidad de darle paso a otros programas:

*“ había un compromiso del gobierno con la Unión Europea de darle atención a estos procesos que se habían iniciado en el año de 1990, fue así que Conamype juntamente CASART crearon lo que es hoy se conoce como los Centro de Atención de Desarrollo Artesanal”(Oscar A. ).*

De esta manera se da inicio al proyecto Cedart con la búsqueda de locales, compra de equipo y mobiliario así como la planificación y prestación de servicios diversos para personas artesanas de las zonas.

Dentro de las capacitaciones que recibieron los artesanos por la entidad de Conamype, éstas se enfocaron en distintas áreas de la cadena productiva:

*“En el área artesanal había un programa integral donde se les apoyaba la parte de asistencia técnica, desarrollo de nuevos productos, capacitaciones en inglés y computación, en diseño, en mercado, digamos en identificarles mercado tanto a nivel nacional como internacional”(Oscar A. ).*

También los artesanos recibieron apoyo de programas de otras instituciones como fueron ATA, FOMILENIO, Amanecer Rural, según lo expresa (Aguilar, Julio 2017)

*“Posteriormente hubo acompañamiento de otros programas, como fue ATA programa que surgió a raíz de dos terremotos que fueron continuos en el año 2001. Después vino otro programa, fue así como nosotros en el 2008-2009 nos salimos del territorio. Llego un programa de FOMILENIO que les facilito muchas herramientas, oportunidades de desarrollo de producto y de comercialización; también llego otro programa que se llamaba Amanecer Rural, estos les facilitaron equipo, herramientas, una estructura para instalar un tienda, los artesanos han recibido muchas oportunidades de diferentes entidades dentro lo que es el proceso del desarrollo del*

*sector siempre orientado uno a mejorar la calidad, dos a desarrollar nuevos productos y lo que es de buscarle nuevos mercados.*''(Oscar A. ).

Por otra parte en cuanto a los aportes hechos por otras instituciones en intervención del sector artesanal en Guatajiagua cabe mencionar los esfuerzos realizados por ADEL MORAZAN según lo expresado por la coordinadora de proyectos de dicha institución:

*'' se viene trabajando por más de 10 años, principalmente ha dependido de algunos proyectos y de los fondos, a partir del 2009 se comenzó a trabajar de una forma permanente, pero con algunos grupos, no todos como tal, se ha intentado organizar a través de un grupo que está ahí que se llama Nacazcol, con ellos se ha venido trabajando los últimos años a través de los servicios de empresarialidad femenina por parte de ADEL-MORAZAN, ya que son en su mayoría mujeres las que trabajan en el área''* (Benítez, Encarga de Proyectos Adel Morazán; Julio 2017).

En cuanto al apoyo que han recibido los artesanos por parte de la administración municipal de Guatajiagua estos se iniciaron hasta el año del 2013 según lo manifiesta el representante de la UACI:

*''Se viene realizando un proyecto desde el año 2013, que consiste en facilitarles la materia. Se da una vez al año, consiste en proporcionarle la materia prima a los artesanos desde el lugar que lo van a sacar, hasta la casa, incluyendo lo que es el pago del material y el transporte, ellos solamente se encargan de lo que es la excavación del material y la llenada que la hacen en quintales, a través de los carros de la municipalidad se les va traer y se les lleva hasta las casas.*''(Oscar M. G., representante de UACI, Alcaldía Guatajiagua; Julio 2017)

### **5.2.2 Introducción de nuevos procesos productivos de artesanía tradicional y nueva artesanía en Guatajiagua**

El proceso de elaboración y producción de artesanías no ha cambiado mucho desde la época precolombina, todo el proceso de extracción de materia prima y mesclado de las mismas, se realiza como tradicionalmente sin ningún tipo de

tecnificación, lo que ha cambiado es en el proceso del moldeado de piezas. Actualmente los artesanos utilizan en algunos casos moldes prefabricados para la realización de piezas con un mismo acabado y para la introducción de nuevos objetos decorativos que tradicionalmente no se realizaban a partir del barro.

Con el apoyo brindado por las instituciones dependientes del Estado se ha buscado diversificar la oferta que los artesanos puedan tener para sus clientes, introduciendo así lo que llamamos nueva artesanía, que consiste en piezas u objetos no producidos tradicionalmente en su mayoría son de carácter decorativo que rompe con el patrón productivo tradicional del municipio, siendo necesario para este proceso, formación especializada en el moldeo y utilización de nuevas herramientas.

Todos lo que se buscaba en dichos programas, era que los artesanos se formaran en nuevos procesos productivos estandarizados y terminados en menor cantidad de tiempo sus productos, según lo expresado por el técnico de Conamype a los artesanos se les capacitó en diferentes procesos de producción entre ellos:

*“se les capacito en como impermeabilizar una pieza para que no derrame, cómo hacer un molde, la forma de moldear, como usar un extrusor artesanal, a utilizar una laminadora, a usar un torno, como empacar productos para exportar, a determinar sus costos, y a mejorar la calidad de los mismos productos, ahí lo que sucede es que tenemos una cultura de no escribir a esta altura muchos artesanos ya no recuerdan todas esas capacitaciones”.*(Oscar A. , técnico de Conamype Julio 2017)

Por otra parte también la coordinadora de proyectos de ADEL manifestó que desde su entidad han trabajado el tema de introducción y mejoramiento del producto artesanal como procesos a los que les han dado seguimiento:

*“Nosotros en ADEL los vemos como procesos, hemos tenido varias intervenciones cómo algunos 6 proyectos, todos han sido enfocados en el desarrollo empresarial, también en mejorar el proceso de producción comercialización, y en los últimos 3 años que se ha trabajado el tema de organización”.*(Benitez, Julio 2017)

Son muchos los esfuerzos que han realizado las entidades encargadas de brindar apoyo y asistencia al sector artesanal en Guatemala pero dado las condiciones culturales así como todos los valores tradicionales que buena parte de los artesanos conservan hacen complejo y difícil el desarrollo integral para cada uno de ellos, la introducción de nuevos diseños, herramientas y estándares de calidad vino a reflejar el poco interés de muchos productores por mejorar sus productos o para trabajarlos en una forma organizativa.

### **5.2.3 Mecanismos utilizados por los artesanos para poner en el mercado sus productos**

Una de las formas más antiguas de comercialización de los productos de barro negro, era la movilización del producto desde los talleres de los artesanos a otros centros de venta por medio del "tlameme" (era la persona que transportaba artesanías de un lugar a otro en su espalda). Este mecanismo de transporte permitía movilizar los productos desde los hogares de fabricación a lugares aledaños; más sin embargo, esto dificultaba la transportación de grandes cantidades a largas distancia. Lo cual reducía el mercado para que los productores pudieran ofrecer sus productos.

Posteriormente se introdujo como medio de transporte la carreta. Este medio de transporte también era utilizado para movilizar diversos productos agrícolas y de comercio. La carreta permitía a los productores artesanales movilizar mayor cantidad de productos a la larga y corta distancia, con el inconveniente de tener que pasar grandes períodos de tiempo por desplazamiento de sus productos desde sus talleres hasta las plazas de comercio municipales.

En la actualidad los medios de transporte que los artesanos utilizan mayoritariamente es el alquiler de vehículos pesados o pick up, motos taxi y en algunos excepciones transporte propio. Esto supone costos adicionales al producto terminado.

Como lo expresa el líder de la Comunidad Lenca, para salir vender sus artesanías a otros lugares los artesanos deben tener el dinero que les cobra los transportistas que les llevan sus productos:

*Ahorita los carros que andan jalando loza cobran \$125. Dependiendo a dónde vayas, al lugar, por ejemplo si vas andar ruleteando en las tiendas. Por ahí anda entre los \$125 ó \$150. Lo mínimo unos \$50 y como te digo dependiendo la capacidad que el propietario tenga, y las facilidades de llevar un viaje, si anda un carro grande andará sus 300 comales; si anda un carro pequeño lo más que se le pone son 150 comales y unas 50 ollas hace cuenta unas 200 piezas (Hernández, Líder artesano de ACOLOGUA, Julio 2017).*

Además existen diversas formas de ventas de los productos de artesanías de barro negro que los artesanos han utilizado y otros mecanismos que han sido impulsados por las instituciones que han trabajado con dicho rubro en el municipio de Guatajiagua según lo manifestado por la artesana Sara López:

*“Nosotros mantenemos clientes en Alegría, Usulután, en San Miguel tenemos algunos, en otras veces, vamos a vender artesanías a los cantones y siempre por parte de las instituciones que nos apoyan ADEL MORAZÁN, CONAMYPE y otras también nos ayudan nos invitan a ferias, a veces ellos se hacen responsables de llevarnos el producto otras veces somos nosotros mismos” (González, Artesana líder de Nascacol Julio 2017).*

En cambio para el artesano Sarbelio Vásquez el salir a vender sus productos a otros lugares muchas veces les genera más pérdida que ganancias en la medida que lo invertido en movilizar sus productos y el precio al que se les paga en otros lugares no les recompensa los costos de producción y transporte de las artesanías:

*“ En estos momentos no vamos, no es muy rentable la venta en otros lugares, es muy poco lo que se vende, los artesanos que cuentan con más dinero han intentado comercializar con intermediarios llevando loza de aquí de la población a otros lugares y eso ha bajado el precio y la venta, pero todavía una buena parte de los artesanos sigue*

*haciendo la comercialización en otras partes*” (Sarbelio V. , Líder artesano de Guatajiagua; Julio 2017).

En resumen las formas más usadas por los artesanos para vender sus artesanías son:

1. Movilización de los productos desde los talleres a otras localidades
2. Alquiler de locales donde se ofrece una diversidad de productos derivados del barro negro en el municipio y fuera de este.
3. Con la intervención de CONAMYPE se crea una cartera de clientes que los artesanos pueden utilizar para vender sus productos y poder llegar a más clientes a nivel local, nacional como internacional.
4. Venta de artesanías a través de diferentes intermediarios o revendedores.

Todas las formas de comercialización anteriormente mencionadas son los mecanismos que actualmente pueden o utilizan los artesanos pero que en la mayoría de las veces el artesano no se ve beneficiado por la retribución económica que recibe por la venta de sus productos ya que todo el proceso de producción que conlleva a la realización de un pieza; el precio final de esa pieza no corresponde al costo de lo invertido en el proceso de producción.

#### **5.2.4 Condiciones socioeconómicas de las familias de artesanos en Guatajiagua.**

Según el informe “Estado de desarrollo Humano en los 262 municipios de El Salvador”, elaborado por él(PNUD, 2007), Guatajiagua se encuentra clasificado como el cuarto municipio de mayor marginalidad y pobreza extrema en el país. Muchas de las familias que se dedican a producir y comercializar artesanías viven en condiciones de vulnerabilidad, marginalidad, exclusión tanto económica, social, educativa, de salud, así como de acceso a los servicios básicos.

En Guatajagua la producción y comercialización de artesanías de barro negro ha representado un medio de vida a numerosas familias dentro el casco urbano. Ya que para la mayoría de población que se dedica a este rubro el total de venta de sus artesanías representa casi el 100% de sus ingresos familiares ya que este trabajo lo han realizado desde hace mucho tiempo a tal punto de llegar a especializarse en las artesanías a base de barro negro.

Para el líder artesano de la Comunidad Lenca, la producción de artesanías representa para muchas familias la base de su economía pero con la desventaja de que el precio pagado por sus productos no les remunera los costos invertidos en toda la cadena productiva, haciendo del rubro solo una forma de subsistencia:

*Para lo que es la artesanía el trabajo y todo; no tanto por el trabajo sino por el origen y por la identidad que tiene cada utensilio que se vende, cada comal, una olla que se vende y el turista cuando viene por eso es que lo paga, pero acuérdense que es un negocio no de todos los días, pero cuando viene el turista puedes vender tus cuatro, cinco piezas. En cuanto ya directamente lo que se tiene como sustentabilidad de la vida, por los bajos precios que se paga solo es para ir pasando como subsistencia (Hernández, Líder artesano de ACOLGUA, Julio 2017).*

No contando con otros ingresos externos los ingresos obtenidos de la producción y comercialización de artesanías de barro negro, a ciertas familias productoras les ha servido para poder mandar a sus hijos a la escuela, alimentación o para vestuario, más sin embargo, no se ve reflejado la calidad de vida de los productores del sector artesanal, según lo manifestado por la coordinadora de proyectos de ADEL:

*“En realidad yo creo que van a mejorar muchas cosas cuando la gente trate de valorar su trabajo, pero todavía no se genera un nivel de conciencia, hay mucha gente que se aprovecha directamente de este sector o de esas personas que elaboran productos de barro y eso no les permite ir avanzando o generando ganancias significativa que la saquen de la producción tradicional” (Benitez, Julio 2017).*

En cambio para el representante encargado de las artesanías por parte de la entidad de Conamype algunos artesanos si lograron mejorar grandemente sus

condiciones socio-económicas con la intervención que dicha institución ha realizado en el municipio:

*“Bien o mal yo creo que para algunos artesanos si les mejoro las condiciones, porque le puedo comentar que antes el producto de Guatajiagua solo lo conocían del puente Cuscatlán para acá en oriente de aquí para allá nadie conocía el producto de Guatajiagua, nosotros bien o mal les creamos una cartera de clientes, bueno solo eso de venderles a Simán, venderle a tiendas de conveniencias, a restaurantes, poder exportar ese producto, nosotros hace años con ATA logramos hacer un pedido de 20,000 piezas para Estados Unidos, después otro de 6,000 de manera individual o familiar, o de manera grupal algunas familias mejoraron”*(Aguilar, Julio 2017).

En contraste con la opinión anterior según lo manifestado por el artesano líder de ACOLGUA, a los artesanos se les paga un precio desigual al coste de lo que invierte en su producción por parte de los intermediarios y acaparadores:

*“siempre hay acaparadores que te pueden pagar por ejemplo, una arrocera unos \$3, pero allá si vos te vas para Almacenes Simán, La Gran Vía, yo te digo preguntas por una cosita de esas, el lujo es porque está allá dentro, con aquella vitrina, alguna rosita, ellos le ponen esa mística al negocio y ahí tiene el precio muy por arriba del que se le paga al artesano y no creas que te van andar rebajando, a nivel local yo te digo los precios directamente no son justos”*(Hernández, Líder artesano de ACOLGUA, Julio 2017).

Pero esto preocupa por el hecho de que en el municipio se ha trabajado por más de dos décadas y los cambios en el pensar colectivo sobre la artesanía no ha variado mucho, es por eso que la visión de un desarrollo artesanal sostenible puede verse afectado por el nulo avance que se tenga para una industria artesanal que beneficie directamente a los productores, el asistencialismo es otro de los temas que más preocupa para ADEL MORAZÁN:

*“El asistencialismo nos preocupa ya que la cooperación venía y le daba todo, ahora no, nosotros trabajamos con contrapartidas, por ejemplo no les va a pagar el pasaje, pero les damos la alimentación, pero más de eso no hay; más que el esfuerzo de ellos de salir adelante y de poner en práctica las cosas que se les enseñan. Entonces cuando*

*nos ven fondos sino que va en generar capacidades muchas personas no lo valora y pasa ahí y en muchos lados” (Benitez, Julio 2017).*

En la actualidad los padres que se han dedicado exclusivamente al rubro de la artesanía están cambiando la forma de ver la realidad para sus hijos pues ellos invierten en educación, salud, pero esto genera una dicotomía generacional. A pesar que los jóvenes sobreviven por el trabajo que sus padres realizan en la producción y venta de artesanía, estos no quieren seguir el legado que sus familias han tenido durante mucho tiempo.

Para la artesana Sara López, el interés social que debe preocupar a los artesanos es el valor que puedan darle los jóvenes de la comunidad a las artesanías y se pueda motivar a más personas jóvenes a seguir manteniendo el rubro artesanal:

*“Para mí el valor es que al seguir trabajando con las artesanías se motive a que los jóvenes se integren y vean de que hay mercado y oportunidades. El miedo es que tengamos compradores y no tengamos gente que produzca las artesanías, si ustedes hubieran visto en la reunión que tuvimos ayer solo gente adulta había, tenemos a una señora que se llama niña Eliberta, esa señora si le digo a pesar de su edad, si le enseñan un diseño en una fotografía, ella se los hace, esa señora si es interesada al trabajo de artesanías y así quisiéramos varias. Lo que le digo a ustedes y los demás jóvenes que trabajo hay, pero muchas veces los jóvenes solo quieren trabajo de profesionales” (Gonzáles, Artesana líder de Nascacol Julio 2017).*

### **5.2.5 Procesos de organización artesanal en el municipio**

Desde 1990 el Estado salvadoreño invirtió en el sector artesanal a través de diferentes organizaciones que buscaban reactivar y potencializar el rubro artesanal del país. Este proceso no tuvo el mismo impacto en todo el territorio ya que la receptividad de la población artesanal era muy diferente en cada municipio donde se implementaron los proyectos y programas.

En Ilobasco por ejemplo, estos programas tuvieron mayor impacto que en el municipio de Guatajiagua ya que el sector artesanal descubrió en dicha producción una fuente de desarrollo local creando diferentes redes, y grupos organizados de artesanos, que les permitió gestionar y desarrollar los procesos productivos locales de una mejor manera.

La organización artesanal en el municipio de Guatajiagua ha sido y es casi inexistente por una variedad de factores sociales, culturales y políticos que ha llevado al sector artesanal a una fragmentación en el proceso productivo y estos factores no han permitido la formación de organismos artesanales que reivindiquen y exijan los derechos de todas las personas involucradas en dicho rubro.

Según lo manifiestan los artesanos entre ellos don Saberlio Vásquez las dificultades para la organización suele ser muchas, entre ellas el que la mayoría no ha tenido acceso a educación y no está preparado para la producción tecnificada y en los procesos que implica el producir de forma asociados:

*“en el sentido organizacional, por mi parte, trate de hacerlo pero la gente no responde, fui presidente de la Cámara Salvadoreña de Artesanos, presidente de artesanos en Visión Mundial, pero el manejo de los fondos de dinero lo hace el técnico, gestor o quien coordina el proyecto, entonces uno como no está formado intelectualmente solamente está como observando u obedeciendo lo que digan los que están a cargo del proyecto”* (Sarbelio V. G., Julio 2017).

Una de las dificultades con las que se encuentran los artesanos es el no tener una cultura organizativa esto les impide poder trabajar en asocio para don Sarbelio el motivo principal es por lo general el individualismo existente entre todos los artesanos:

*“creo no le gusta porque primeramente no estamos preparados para eso, en Guatajiagua, no estamos preparados para trabajar en Asociación, desgraciadamente siempre estamos trabajando individualmente y es que no hay la disposición, siempre estamos acostumbrados hacer lo que nosotros queremos. Entonces no sentimientos*

*que trabajar en una asociación sea la calidad de vida para nosotros sino que somos individualistas*”(Sarbelio V. G., Julio 2017).

La artesana Yamileth Pérez coincide en el punto de vista expresado por Don Sarbelio, el individualismo de cada artesano no permite fortalecer al sector:

*“fíjese que por la forma que ellos no trabajan así organizados, es porque existe siempre el egoísmo de unos con otros y hay personas que también cuando trabaja por corporativismo tiene que aportar una cierta cantidad para mantener ingresos en la cooperativa y hay personas que no quieren eso, no quieren apoyar, no quieren colaborar”* (Pérez, artesana productora independiente; Julio 2017).

Otro factor que ha contribuido al desmembramiento de los esfuerzos organizativos en el municipio es el poco o nulo involucramiento del gobierno local en la articulación de la inversión que el sector artesanal recibe de diferentes fondos.

La artesana Sara López manifestó que la debilidad organizativa de los artesanos del municipio de Guatajiagua les ha negado muchas posibilidades para el desarrollo al sector, nos comentó el caso específico en los años que estuvo apoyándoles la entidad de ATA donde tanto por falta de apoyo del gobierno municipal y del desinterés de los mismos artesanos de estar organizados perdieron una considerable cantidad de herramientas que se les estaba facilitando:

*“nosotros por ejemplo tenemos el caso cuando estuvo una organización que se llamaba ATA, para entonces no estábamos organizadas, el proyecto solo venía por un tiempo, dejó mucha enseñanza y aprendizaje, ellos dieron capacitaciones para hacer nuevos diseños y donde compraron todas las herramientas, pero como no había alguien que se hiciera responsable de las cosas que habían quedado del proyecto vinieron a la alcaldía para ver si ellos podían encargarse para que les quedara a los artesanos, tampoco se hicieron responsables, ellos dijeron que no se podían hacer responsables de las cosas porque tenían que estar pagando local, allá en Ilobasco no me acuerdo si es cooperativa o asocio, los de (ATA) revisaron su documentación y como cumplía todos los requisitos, a ellos se los dejaron todos los instrumentos habían cinco tornos, había un molino de moler barro, había una amasadora, era variedad de*

*herramientas las que tenían. Eso como que nos ha hecho abrir los ojos y nosotros dijimos si uno no está organizado que pasa, y entonces como digo el alcalde de ese entonces y el de hoy no los apoyaron´´(Sara, Julio 2014).*

Contrastando lo dicho por los artesanos mismos con lo expresado por los representantes de las entidades encargados de brindarles apoyo, todos concluyen siempre que es por la poca cultura organizativa, el individualismo, o por la poca preparación profesional que tiene cada artesano para enfrentar nuevas formas de producir y comercializar.

Sobre el tema organizativo por parte de Conamype se hicieron intentos organizativos desde el principio, pero ha sido la parte donde encuentran problemas a la hora de construir los esfuerzos de asocio con el sector artesanal:

*´´Comentarle que se hizo un esfuerzo que funciono hasta después de 10 años, se creó una entidad con el sector de artesanos como lo es El NACASCOL que nació en el año 2004, pero lastimosamente estar organizados para ellos es un poco complejo, en el sentido de que no hay muy buena armonía en el sector, no es fácil integrarlo, hoy se está retomando el esfuerzo con ellos. Pero lo veo un poco todavía a rempujones, no es que todavía se halla consolidado, la idea era esa al principio, de que un momento todas las entidades que hay involucradas en el sector artesanal se unieran pero por la misma cultura, la misma tradición que se tiene el pueblo es bien difícil´´(Oscar A. , técnico de Conamype Julio 2017).*

Otra dificultad para la organización del sector artesanal en Guatajiagua según lo manifiesta el técnico de proyectos por Conamype es la arraigada forma de producción tradicional que representa la identidad de los artesanos pertenecientes a la comunidad Lenca, y su manera de seguir conservando los valores:

*´´por ejemplo ahí tenemos la Asociación ACOLGUA, si usted les lleva algo diferente, ellos lo sienten como la pérdida de la identidad del sector, ellos al desarrollo le llama explotación eso quiérase o no afecta al desarrollo de una comunidad y especialmente al sector económico, ellos no quieren entrar a un proceso de cambios digamos de sus costumbres, cambio en el desarrollo de productos, en el aspecto formativo del mismo sector, el introducirle una nueva tecnología para ellos es quitarle su identidad, pero los*

*sectores artesanales no comen de eso, comen del desarrollo de sus productos, en la calidad de sus productos, posicionamiento de sus productos, ellos pueden seguir haciendo sus ollas, sus comales, sus cacerolas, sartenes y todo lo demás pero si no hacen mejoras en su proceso yo creo que vendrán otros cien años y Guatajiagua será igual si no hay cambios en la cultura del sector*”(Oscar A. , técnico de Conamype Julio 2017).

También según lo manifestado por la encargada de proyectos por ADEL MORAZAN es la falta de confianza de los artesanos por producir en asocio, también el que no existan una adecuada información de lo que realmente significa y las ventajas que le traería él lograr consolidar la parte organizativa para todo el sector artesanal:

*“Ahí lo que hay es un tema de desconfianza, y porque están acostumbrados a producir de forma individual o familiar. El problema para ellos cuando se le pide producir para algún pedido, qué tanto se van a repartir o porque alguna vaya a recibir más beneficio y otra no, o porque yo estoy perdiendo porque no recibo directamente el dinero sino que pasa a través de la asociación*”(Benítez, Encarga de Proyectos Adel Morazán; Julio 2017).

A pesar de todos los esfuerzos de las instituciones gubernamentales como no gubernamentales que han realizado diferentes proyectos en el municipio para el sector artesanal, no han logrado establecer un organismo estable de productores de artesanías de barro negro ya que uno de los aspectos culturales determinantes en esta problemática es que las personas no cuentan con la cultura de organización y existe una desconfianza entre los mismos artesanos sobre quien se beneficiará de los fondos generados por dichos socios.

### **5.2.6 Políticas públicas**

A pesar que el estado salvadoreño se ha involucrado por la reactivación del sector artesanal en el país no se ha diseñado un marco legal que proteja al sector artesanal nacional frente a la amenaza de la empresa privada y el mercado

aunque el sector artesanal represente él %15 de PIB, no cuenta con un marco jurídico regulatoria que mejore las condiciones de los y las artesanos.

Según lo manifestado por la mayoría de artesanos entrevistados hay una ausencia de política públicas que beneficien al sector o no las conocen, don Sarbelio por ejemplo dio su punto de vista con respecto a que no cree que exista una ley debido a que para ser una verdadera política pública tiene que ejecutarse:

*“Ley lo que se llama no estoy muy entendido, no estoy muy seguro de que exista alguna. Porque para que sea una ley de política pública esta debe ser ejecutada”*(Sarbelio V. G., Julio 2017).

También en cuanto a las reformas hechas al art. 63 don Sarbelio manifestó no conocer algún esfuerzo de ley para fortalecer la comunidad indígena ni al sector de artesanos:

*“estamos hablando de la comunidad indígena hasta el momento no. Como artesanos o indígenas todos estamos amparados, todos los pueblos indígenas por la reforma que se hizo al artículo 63. Pero como no estamos preparados intelectualmente para gestionar esta parte, mucho menos podemos pensar que la ley nos está protegiendo”*(Sarbelio V. G., Julio 2017).

## **CAPITULO VI**

### **6.1. PROPUESTA DE ASOCIO COOPERATIVA PRODUCTORA DE ARTESANÍA DE BARRO NEGRO EN EL MUNICIPIO DE GUATAJIAGUA MORAZAN.**

#### **6.1.2 ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO EN EL SALVADOR.**

En El Salvador, existe desde hace varios años un conjunto de temas que han sido relegados de la agenda pública por quienes tienen el poder para hacerlo. Este es el caso de temas como la Reforma de Salud, la Reforma Tributaria, la Reforma Agraria, el Desarrollo Rural, el Sindicalismo y el Cooperativismo, entre otros. Pero por otra parte predominan posiciones que privilegian la Libertad de Empresa y de Comercio, la Privatización de Servicios Públicos y la Reducción del Estado, y otras por el estilo.

¿Cuáles son las posibilidades del cooperativismo dentro de este contexto? A ello habrá que darle respuesta después del respectivo análisis, que debe incluso ser crítico de la realidad actual del cooperativismo en El Salvador, y que también debe ser propositivo en lo que a cambios necesarios se refiere.

Las primeras ideas sobre cooperativismo en nuestro país datan de finales del siglo antepasado dado que, muy cerca del año 1900. Posteriormente, en los primeros veinte años del siglo pasado se promovieron y organizaron las primeras cooperativas de artesanos, cuya finalidad era proveerse de materias primas y materiales para elaborar sus productos, con la consiguiente ventaja de adquirir esos insumos productivos a menor costo y con mejores condiciones en virtud del esfuerzo cooperativo (FEDECACES, 2017).

Más tarde, y como una de las consecuencias positivas de la finalización de la segunda guerra mundial, se promovieron y organizaron las cooperativas de agricultores, con la finalidad de proveerse de financiamiento para su producción agropecuaria, las que adoptaron la denominación de Cajas de Crédito Rural.

Como era lo normal, se trataba de productores individuales que recurrían a la forma cooperativa como medio para ampliar sus posibilidades económicas a largo plazo. Asimismo, durante los años cuarenta y cincuenta era más que evidente que el cooperativismo cumplía con los principios de autoayuda, subsidiaridad y territorialidad, que se perdieron posteriormente (ACACOVÍ Y EL COOPERATIVISMO, 2005).

Hacia el fin de la década de los sesenta del siglo pasado, se trató de institucionalizar lo relativo a esta materia mediante la creación de una entidad del Estado dedicada a fomentar el cooperativismo emitiendo, además de su Ley Orgánica, una Ley General de (Asociaciones) Cooperativas. No obstante lo anterior, las cooperativas existentes con anterioridad bajo la modalidad jurídica de Sociedades Cooperativas quedaron fuera de este mecanismo y de esta ley, y permanecieron sujetas a la legislación contenida en el Código de Comercio.

Este último período se caracteriza por la promoción de asociaciones cooperativas de empleados y trabajadores asalariados, con la finalidad de proveerse de financiamiento para necesidades personales o familiares, mediante el ahorro y crédito, así como de proveerse de bienes de consumo personal y familiar mediante las denominadas cooperativas de consumo.

Para este tiempo también se avanzó en el desarrollo del cooperativismo en el país, pero fuera del ente estatal antes referido, pues los agricultores promovieron y organizaron sociedades cooperativas con la finalidad de transformar su producción agrícola o pecuaria, es decir beneficiarla o industrializarla de manera cooperativa, así como proveerse de insumos a mejor precio para sostener sus actividades primarias. Este fue el caso de ganaderos (lecheros), cafetaleros (beneficiadores de café) y cañeros (azucareros), por lo menos.

También durante este período los transportistas dedicados al servicio de carácter colectivo o selectivo, desarrollaron sus asociaciones cooperativas para proveerse de repuestos, insumos o equipos, incluso llegaron a prestar el servicio de

transporte colectivo o selectivo mediante empresas de servicio al público, de propiedad también cooperativa.

Los años ochenta del siglo veinte fueron el escenario del proceso de reforma agraria, con base en cuyo decreto se originaron las asociaciones cooperativas agropecuarias de reforma agraria bajo fuerte protección del Estado. Era el momento del inicio de la última guerra civil en El Salvador (funprocoop.org, 2017).

Si bien todas las cooperativas (sociedades y asociaciones) que se organizaron hasta los años setenta eran de servicios, a partir de 1980 se entró de lleno en la etapa de las cooperativas de producción o de trabajo, en las cuales, se haya tenido claro o no, los socios tenían por finalidad proveerse de un puesto de trabajo, dado que la propiedad de las mismas es de carácter colectivo, y que sus miembros (en general) carecían de propiedad individual de la tierra. Pero este proceso además, trajo consigo la fragmentación de las cooperativas de agricultores, dando origen a otro ente estatal y a otra ley (la Ley de Asociaciones y Organizaciones Campesinas).

Ya en la fase de finalización de la mencionada guerra civil y también después de la firma de los Acuerdos de Paz, se avanzó un poco más, pues se organizaron empresas cooperativas de integración (segundo grado), dedicadas a servirle a sus socios en la comercialización internacional de productos agrícolas de exportación como el café, así como también se avanzó un poco en el ámbito de la intermediación financiera cooperativa, constituyéndose empresas (sociedades y asociaciones) cooperativas financieras y de seguros que ofrecen servicios similares a los de los bancos y aseguradoras comerciales de naturaleza anónima. También se "crearon" asociaciones cooperativas de desmovilizados de la fuerza armada y de la guerrilla, previa asignación de tierras en pro indiviso (funprocoop.org, 2017).

Con las respectivas diferencias algunos agrupamientos cooperativos han conformado subsistemas cooperativos, sin embargo, como totalidad, el

cooperativismo salvadoreño se encuentra todavía muy lejos de constituir un verdadero sistema cooperativo integrado como debe ser.

En este apartado y como punto de partida se debe plantear que el cooperativismo siempre ha sido influenciado en nuestro país por determinadas fuerzas (padrinos y madrinan), cuya influencia no siempre ha sido lo mejor o lo más conveniente, ni para los cooperativistas ni para la nación en su conjunto.

El Gobierno de El Salvador por diferentes mecanismos, el Gobierno de los Estados Unidos de América a través de mecanismos de la Alianza para el Progreso o de la Agencia para el Desarrollo Internacional; la Iglesia Católica y algunos Partidos Políticos a través de sus programas sociales han tenido, en mayor o menor grado, cierta injerencia en los asuntos cooperativos con repercusiones que ameritan análisis.

Durante los últimos veinticinco años, algunos de estos agentes introdujeron serias distorsiones en el cooperativismo salvadoreño, lo que ha conducido a diversas estructuras gubernamentales y normativas sobre la materia, paternalismo, asistencialismo, clientelismo político y dependencia en el ámbito de estas organizaciones. Se ha recurrido al "fomento" de cooperativas como política contra revolucionaria o contra insurgente, como política antisindical, como política asistencialista o bien como política de bases o masas de partidos de derecha, centro e izquierda. Las consecuencias están a la vista, un sector cooperativo con grandes debilidades, sin el peso ni la presencia económica, política y social que debería tener, sin autonomía, fragmentado y disperso y sin horizonte estratégico para su propio desarrollo.

En estricto sentido no ha habido una Política Cooperativa pues políticas nacionales son aquellas directrices generales de trabajo o acción sobre determinadas materias, que emanan del Estado a través de sus Órganos competentes, con el propósito de inducir resultados específicos. Una correcta política cooperativa podría haber incidido en el fortalecimiento económico y el desarrollo de los pequeños y medianos productores de bienes y servicios, en su

afirmación como individuos y ciudadanos, y en la democratización de la economía y la sociedad salvadoreñas (FEDECACES, 2017).

En efecto, en lo específico las políticas nacionales que han tenido algún efecto en el ámbito cooperativo han abarcado aspectos como por ejemplo, algunos beneficios fiscales e incentivos industriales, flexibilidad en registros y controles, amplios márgenes sobre tenencia de la tierra; pero todo ello sin una base firme y definida que le imprima coordinación y sentido a todo ese conjunto de decisiones, que pudieron haber tenido efectos altamente beneficiosos (INSAFOCOOP, MAYO 2009).

En la medida en que el sello neoliberal ha venido estampándose sobre las políticas nacionales (cada vez menos nacionales), se ha dado marcha atrás en lo relativo a beneficios, incentivos, flexibilidad y amplitud, debido a cierta noción de competitividad que arrasa con todo queriendo volver simétrico lo que por lógica no lo es. Muchas de las cooperativas, acostumbradas como estaban al proteccionismo de diferente origen antes descrito, han venido deteriorándose hasta des-aparecer.

Últimamente se les ha ocurrido hacer "cooperativas" forzadas de empleados públicos despedidos o jubilados, policías depurados, o dueños de alguna unidad de transporte, quizá como "política preventiva" ante los programas de ajuste estructural aplicados hace una década, lo que no tiene sentido.

## 6.2. Tendencias actuales para la viabilidad del cooperativismo.

Para empezar retomemos la definición actual de Cooperativa, según la cual se trata de una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente, para enfrentar sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, mediante una empresa de propiedad conjunta, controlada democráticamente. Estas características no son propias de la típica empresa capitalista, aunque haya algunas semejanzas.

Al igual que cualquiera otra empresa que se organice, de cualquier forma que sea, la cooperativa debe tener viabilidad económica, fundamentalmente. Esto redundará en la viabilidad del cooperativismo en su conjunto. Por ello, al momento de autorizar una nueva cooperativa, se debería contar con los estudios técnico económicos mínimos que garanticen su factibilidad (proyecto), para no desgastar sino proteger el prestigio del cooperativismo; ello independientemente del número de personas que la conformen y de otros requisitos legales y administrativos (funprocoop.org, 2017).

Organizarse mediante una empresa implica que no se trata de algo casual o eventual, sino de algo permanente o de largo plazo, en lo que se comprometen recursos de los socios (aportaciones al capital social) ante la seguridad de que redundarán en su beneficio y superación. Como se ha afirmado, la cooperativa no es un fin en sí misma, sino un medio para el mejoramiento y beneficio permanente de sus socios individualmente considerados, pero sin atentar contra su empresa cooperativa, pues ésta es la garantía para la continuidad de aquello. Usualmente en El Salvador, se olvida todo esto y no se mantiene el adecuado equilibrio de intereses legítimos, "argumentándose" cualquier cosa para distorsionar hacia un lado u otro.

Se debe insistir entonces, que se trata de una forma alternativa de organización económica de los individuos en sociedad, caracterizada por tener una clara finalidad económica de beneficio concreto para cada uno de sus socios. Se diferencia de las demás empresas que regula la legislación salvadoreña (otras sociedades de personas y las sociedades de capital), porque en ésta predominan o deberían predominar, principios de organización, funcionamiento y control democrático que le son propios o inherentes.

La viabilidad implica cálculo económico y administración empresarial. Debe sustentarse en claras actividades económicas de sus socios para hacer prevalecer la identidad cooperativa del socio, que es a la vez propietario y agente económico (cliente, proveedor, u otros, podría ser incluso trabajador). Si se logra potenciar al socio en su propia actividad como sujeto económico, como ser humano y como

ciudadano, y si se procura realmente la superación personal y familiar del mismo, se habrá avanzado bastante en cuanto a viabilidad y en cuanto a democratización económica y social(FUNFESAL, 2009).

Las empresas cooperativas, así como todas las demás unidades económicas, funcionan dentro de determinado arreglo de mercado, desarrollan operaciones mercantiles, realizan negocios, y, si bien su motivación no es estrictamente capitalista, necesitan dotarse de y hacer crecer su propio capital de propiedad privada cooperativa, al mismo tiempo que contribuyen a acrecentar el patrimonio particular de cada socio. En el mercado, diversificar la producción de bienes y servicios demandados es estratégico, lo que podría implicar la integración vertical y horizontal de los cooperativistas y sus empresas cooperativas, para acceder a nuevos y más amplios servicios productivos.

La cooperación cooperativa (esto no es redundancia valga la aclaración), implica solidaridad, y es diferente a la Asociatividad que se promueve mediante la política económica oficial de pequeña y mediana empresa que trata de vincular a pequeños y medianos empresarios a través de cadenas de negocios. Esto está bien pero no debería ser en desmedro de la integración cooperativa.

Teniendo en cuenta que la mentalidad predominante entre gobernantes y sectores dominantes es de carácter neoliberal, y que en ella lo mejor es aquello que promueva el individualismo (que es diferente a individualidad o a libertad individual que supone responsabilidad social) o que deja libre el campo para dejar hacer y dejar pasar, las cooperativas tendrán que bregar en un medio adverso, globalizado, en cierta desventaja ante una mayor competencia, lo cual les plantea retos para su modernización y puesta al día.

Por ahora, continúa la búsqueda y los esfuerzos de ubicación dentro del cooperativismo salvadoreño. Ha llegado el momento de pensar muy bien antes de actuar para no seguir complicando la situación. Cada fracaso es un descrédito para la forma cooperativa que descansa en mucho en la confianza de las personas en cuanto a sus expectativas.

El Cooperativismo en El Salvador tendrá viabilidad en la medida que se adhiera a la tendencia universal de reafirmar su naturaleza empresarial, diversificar sus espacios económicos, integrarse, modernizarse y constituir un verdadero sistema cooperativo, dentro de un Estado Democrático de Derecho y una Economía Social de Mercado, que le confieran la institucionalidad, la legislación y el conjunto de relaciones económicas correspondientes a todo lo anterior(MARROQUIN, 2003).

## **6.3 MARCO LEGAL**

### LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS

#### TITULO I

#### DE LAS ASOCIACIONES COOPERATIVAS

#### CAPITULO I

##### De las Disposiciones Fundamentales

Art. 1.- Se autoriza la formación de cooperativas como asociaciones de derecho privado de interés social, las cuales gozarán de libertad en su organización y funcionamiento de acuerdo con lo establecido en esta ley, la ley de creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), sus Reglamentos y sus Estatutos (CSJ, 1987).

Las Cooperativas son de capital variable e ilimitado, de duración indefinida y de responsabilidad limitada con un número variable de miembros. Deben constituirse con propósitos de servicio, producción, distribución y participación.

Art. 2.- Toda Cooperativa, debe ceñirse a los siguientes principios: a) Libre adhesión y retiro voluntario; b) Organización y control democrático; c) Interés limitado al capital; ch) Distribución de los excedentes entre los Asociados, en proporción a las operaciones que éstos realicen con las Asociaciones Cooperativas o a su participación en el trabajo común; d) Fomento de la educación cooperativa; e) Fomento de la integración cooperativa.

Art. 3.- Toda Cooperativa debe sujetarse a las siguientes normas: a) Mantener institucionalmente estricta neutralidad religiosa, racial y política-partidista; b) Reconocer la igualdad de derechos y obligaciones de todos los Asociados, sin discriminación alguna; c) Reconocer a todos los Asociados el derecho a un voto por persona, sin tomar en cuenta la cuantía de sus aportaciones en la Cooperativa. Este derecho se ejercerá personalmente y sólo podrá ejercerse por medio de delegado en los casos y con las limitaciones establecidas en esta ley.

Art. 4.- Son fines de las Asociaciones Cooperativas, los siguientes: a) Procurar mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua, el desarrollo y mejoramiento social, económico y cultural de sus Asociados y de la comunidad, a través de la gestión democrática en la producción y distribución de los bienes y servicios; b) Representar y defender los intereses de sus Asociados; c) Prestar, facilitar y gestionar servicios de asistencia técnica a sus Asociados; ch) Fomentar el desarrollo y fortalecimiento del Movimiento Cooperativo a través de la integración económica y social de éste; d) Contribuir con el INSAFOCOOP y demás organismos del estado relacionados con el movimiento cooperativo, en la formulación de planes y políticas vinculadas en el Cooperativismo; e) Los demás que procuren el beneficio de las mismas y sus miembros.

Art. 5.- Durante el período de Organización de una Cooperativa, ésta podrá adoptar dicha denominación, pero agregando las palabras "en formación" y si fuere disuelta deberá conservarla agregando la frase "en liquidación".

Art. 6.- Ninguna Cooperativa podrá: a) Efectuar transacciones con terceras personas naturales o jurídicas, con fines de lucro, para permitirles participación directa o indirectamente en las prerrogativas o beneficios que la ley otorga a las Cooperativas; b) Pertenecer a entidades con fines incompatibles con los principios cooperativos, excepto cuando participen como Asociados de Instituciones cuya función sea el fomento de las Cooperativas; c) Realizar actividades diferentes a los fines de las Cooperativas; ch) Efectuar operaciones económicas que tengan el carácter de exclusividad o monopolio en perjuicio de la comunidad; d) Integrar sus organismos directivos con personas que no sean miembros de la Cooperativa, ni con las que tengan a su cargo la gerencia, la contabilidad o auditoría; e) Conceder ventaja, preferencia u otros privilegios a sus promotores, fundadores o dirigentes; f) Exigir a los Asociados admitidos con posterioridad a la constitución de las mismas, que contraigan obligaciones económicas superiores a las de los miembros que hayan ingresado anteriormente(CSJ, 1987).

### CAPITULO III

#### De la Constitución, Inscripción y Autorización Oficial para Operar

Art. 15.- Las Cooperativas se constituirán por medio de Asamblea General celebrada por todos los interesados, con un número mínimo de asociados determinado según la naturaleza de la Cooperativa, el cual en ningún caso, podrá ser menor de quince.

Art. 19.- Para ser miembro de una Cooperativa, será necesario ser mayor de 16 años de edad y cumplir con los requisitos determinados por el Reglamento de esta ley, y en cada caso por los estatutos de la Cooperativa a que se desea ingresar. Los mayores de 16 años de edad no necesitan la autorización de sus padres o sus representantes legales para ingresar como asociados, intervenir en las operaciones sociales y abonar o percibir las cantidades que les corresponda. Podrán ser miembros de las Cooperativas las personas jurídicas similares o afines que no persigan fines de lucro(CSJ, 1987).

#### 6.4 INSCRIPCIÓN LEGAL DE COOPERATIVAS EN EL SALVADOR.

Requisitos generales del servicio:

- Presentar la solicitud en recepción con sus documentos anexos;
- Solicitud de Personalidad Jurídica;
- Acta de Constitución (Cuando se trata de Asociaciones Cooperativas en papel simple, en el caso de las Asociaciones Agropecuarias en Escritura Pública;
- Membrecía;
- Fotocopia de DUI de cada uno de los Asociados.(mag.gob.sv, 2017).

Pasos a seguir:

- Recepción recibe la documentación, la anota en su libro de control y la remite al coordinador del Área Jurídica;

- El área jurídica revisa la documentación y el expediente del grupo que solicita su inscripción para verificar el cumplimiento de las disposiciones legales. Si existen errores, se observa la documentación y se devuelve al interesado para su corrección y nueva presentación;
- Si la documentación está conforme a la ley, la remite al despacho ministerial para firma del señor Ministro o su representante;
- Una vez firmada por el señor Ministro, se comunica a los interesados para hacer la entrega de la documentación que acredita (mag.gob.sv, 2017).

Tiempo de Respuesta

De tres meses a seis meses.

## 6.5 ESTRUCTURA DE LA ASOCIO COOPERATIVO-PROPUESTA

### TITULO IV

#### DE LA DIRECCION, ADMINISTRACION Y VIGILANCIA

##### CAPITULO I

La Dirección, Administración y Vigilancia

Art. 32.- La Dirección, Administración y Vigilancia de las Cooperativas estarán integradas por su orden:

- a) La Asamblea General de Asociados;
- b) El Consejo de Administración;
- c) La Junta de Vigilancia (CSJ, 1987)

## CAPITULO II

### De la Asamblea General

Art. 33.- La Asamblea General de Asociados es la autoridad máxima de las Cooperativas, celebrará las sesiones en su domicilio, sus acuerdos son de obligatoriedad para el Consejo de Administración, la Junta de Vigilancia y de todos los asociados presentes, ausentes, conformes o no, siempre que se hubieren tomado conforme a esta ley, su Reglamento o los Estatutos (CSJ, 1987).

La asamblea general, integrada por los socios, y en su caso los asociados, es el órgano supremo de expresión de la voluntad social, y sus acuerdos se imponen en todos aquéllos, incluso a los disidentes y a los que no hayan participado en la reunión. Tiene las más amplias facultades de orden a los asuntos propios de la cooperativa. En principio cada socio tiene derecho a un voto, sin perjuicio de que en las cooperativas de primer grado, que no sean de vivienda o de consumo, puedan establecer los estatutos un voto plural. Los acuerdos se adoptan por mayoría simple, y los que sean contrarios a la ley o a los estatutos pueden ser impugnados en juicio declarativo ordinario o por un procedimiento especial, similar al de impugnación de los acuerdos sociales de las sociedades anónimas.

## CAPITULO III

### El Consejo de Administración

Art. 40.- El Consejo de Administración es el órgano responsable del funcionamiento administrativo de la Cooperativa y constituye el instrumento ejecutivo de la Asamblea General de Asociados, estará integrado por un número impar de miembros no menor de cinco ni mayor de siete electos por la Asamblea General de Asociados, para un período no mayor de tres años ni menos de uno, lo

cual regulará el Estatuto respectivo. Estará compuesta de un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario, un Tesorero y uno o más Vocales(CSJ, 1987).

Es el órgano colegiado que ostenta las facultades ejecutivas de una sociedad anónima. Se integra, como mínimo, por tres consejeros que, tras su designación por la junta de socios, nombran de entre ellos los cargos del mismo: presidente, secretario y demás, salvo que los estatutos reservaran esta facultad a la junta general. El funcionamiento del consejo suele estar previsto en los estatutos; de no estarlo, se autorregulará el mismo en un consejo universal o reunión con asistencia de todos los consejeros, sin previa convocatoria en su caso. Las reglas de funcionamiento interno respetarán las normas legales correspondientes.

En general, suele preverse que corresponde al consejo de administración el ejercicio de todos los actos de disposición, administración y dirección necesarios para la marcha general de los negocios de la compañía y la representación de ésta en juicio y fuera de él, salvo los casos expresamente reservados a la junta de socios.

#### CAPITULO IV

La Junta de Vigilancia.

Art. 41.- La Junta de Vigilancia ejercerá la supervisión de todas las actividades de la Cooperativa y fiscalizará los actos de los órganos administrativos así como de los empleados. Estará integrada por un número impar de miembros no mayor de cinco ni menor de tres, electos por la Asamblea General de Asociados para un período no mayor de tres años ni menor de uno, lo cual regulará el Estatuto respectivo. Estará compuesta de un Presidente, un Secretario y uno o más Vocales. Se elegirán dos suplentes quienes deberán concurrir a las sesiones con voz pero sin voto, excepto cuando suplan a los propietarios en cuyo caso tendrán también voto.(CSJ, 1987).

La junta de vigilancia es un órgano permanente de la cooperativa, representante directo de los asociados para el ejercicio del control social interno y técnico. La junta de vigilancia actuará, con autonomía e independencia, con actitud de respeto y apoyo, comunicación e información respecto a los demás organismos, aplicando métodos modernos y confiables de investigación y valoración que hagan posible cuidar y fortalecer la participación, seguridad, transparencia, ética y credibilidad de la cooperativa, en procura de fortalecer su identidad y convertirla en un modelo de eficacia por el cabal cumplimiento de su objeto social.

## GERENTE GENERAL

Persona que dirige los negocios y lleva la firma de una sociedad o empresa mercantil, con arreglo a su particular estructura y a los estatutos. No siempre la persona que hace del comercio su profesión habitual, se encuentra en condiciones de administrar y dirigir sus actividades económicas. Puede realizarlo generalmente cuando las operaciones son de escasa monta, pero cuando estas adquieren un determinado volumen que impone al interesado la participación de un elemento auxiliar, aquel se ve obligado a acudir a un gerente que no sólo será un colaborador eficiente sino que a veces determinará la suerte del giro de las actividades.

## COMISION DE COMERCIALIZACION

- COMITÉ DE PUBLICIDAD

Son los responsables de la definición y fijación de normas y políticas de publicidad y promoción con el objetivo de lograr la mayor exposición de los productos a un mejor costo. Supervisan la contratación de los medios masivos de publicidad (TV., radios, diarios, revistas, portales de Internet, etc.), definiendo las pautas de las campañas publicitarias y la evaluación de los resultados de las mismas. Mantiene una relación directa con las agencias publicitarias. Reporta al máximo nivel del área.

Estas personas (si fuese mayor que una) deben tener conocimientos básicos de computación, ya que en los tiempos actuales, si no se dispone de medios económicos para comprar un espacio en radio o televisión, la publicidad debe llevarse a través de una plataforma en internet ya sea un blog o una red social (Facebook, Instagram etc.), para lo cual debe manejar una computadora o un celular inteligente.

Si se trabaja desde una computadora es necesario que también tenga un conocimiento básico de fotografía y video, ya que este conocimiento le ayudara a mejorar la calidad de la publicidad en internet que es fundamental para dar a conocer mejor un producto que pueda llegar a más personas.

- COMITÉ DE VENTA

Su función seria preparar planes y presupuesto de ventas. Deben de planificar antes de hacer cualquier actividad, reduciendo el riesgo y aumentando la rentabilidad de sus acciones, es decir, antes de lanzar un producto deben de conocer quién es su cliente, que satisface su producto, a base de esa información deben de planear; la forma de vender, cuanto piensa vender, y quienes son los vendedores.

Establecer metas y objetivos. Los encargados de ventas establecen metas a largo plazo como por ejemplo ser el número uno del mercado, por lo mismo definir objetivos a corto plazo por ejemplo vender tres mil piezas en el próximo trimestre, las metas y objetivos mencionados hay que influir a los subordinados para que la entidad valla en la misma dirección. Pero porque es tan importante establecer metas y objetivo según Félix Cortes “El que no tiene metas y objetivos no vive”.

Calcular la demanda, pronosticar las ventas. Es un punto de vital importancia para calcular la rentabilidad de la cooperativa, es calcular la demanda real del mercado y a base de eso pronosticar las ventas o utilizar las ventas pasadas.

## COMISIONDE GESTION

- COMITÉ DE EDUCACION

Este grupo de personas o persona encargada de educación su función sería, la de gestionar y planificar los tipo de capacitaciones se necesitan para las personas que están desempeñando una función activa dentro de la cooperativa, la cual se coordinaría con las o la persona encargada de cooperación.

Además debe evaluar el rendimiento de los socios que están en las diferentes estructuras de la cooperativa para poder medir el nivel de conocimiento que estos tienen para poder desarrollar sus funciones asignadas por su respectivo departamento, y así poder diseñar un plan de formación en el que todos puedan aprender a desempeñar diferentes roles dentro del organigrama de la cooperativa y no se vuelva monótono su estadía en la cooperativa.

- COMITÉ DE COOPERACION

Esta persona o grupo de personas encargadas de la cooperación deben se desarrollar la función de coordinadora con otras instituciones:

Funciones:

- Buscar talleres de formación para los miembros de la cooperativa.
- Coordinar con otras instituciones actividades en las que la cooperativa pueda desarrollar sus actividades productivas-mercantiles.
- Diseñar y gestionar proyecto que beneficien a los miembros socios de la cooperativa.
- Buscar financiamiento para poder invertir en las mejoras productivas.
- Buscar convenios con instituciones gubernamentales como no gubernamentales

## COMISION ADMINISTRATIVA (Opcional)

- **CONTADOR.**

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la cooperativa, además de contratar al personal adecuado (si fuese necesario).

- Planificar los objetivos generales y específicos operacionales de la cooperativa a corto y largo plazo.
- Organizar la estructura de la cooperativa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.
- Dirigir la cooperativa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.
- Coordinar con el encargado de publicidad y venta para poder aumentar el número y calidad de clientes.
- Analizar los problemas de la cooperativa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.
- Realizar cálculos matemáticos, algebraicos y financieros.
- Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente.

- **CONTABILIDAD**

Llevará los libros o registros de contabilidad de la cooperativa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos. En muchos casos los terceros exigen que dichos informes estén confeccionados o respaldados por un profesional contable. Su trabajo es registrar conforme a la normativa aplicable los movimientos u operaciones económicos que hace la cooperativa, de forma que se

puedan publicar esos resultados con vistas a informar a los socios y demás personas interesadas Esta tarea tradicionalmente se ha hecho a mano o con máquinas de calcular, pero actualmente se cuenta con numerosos sistemas informáticos que facilitan la gestión.

- Contabilidad financiera (externa): Da información esencial del funcionamiento y estado financiero de la cooperativa a todos los agentes económicos interesados (socios, cooperantes, ongs, etc.). Viene regulada y planificada oficialmente para su comprensión por todos.
- Contabilidad de costes o Contabilidad de gestión: Es la contabilidad interna, para el cálculo de los costes y movimientos económicos y productivos en el interior de la cooperativa. Sirve para tomar decisiones en cuanto a producción, organización de la cooperativa, etc.
- Contabilidad de impuestos: Sigue y calcula los balances que son requisitos para las agencias de impuestos.
  
- PLANILLA.

Persona que realizara la función de crear un archivo de los socios con sus datos personales, dirección, función y habilidades para posibles roles dentro de la cooperativa.

Además realizará:

- Procesar Planilla
- Liquidaciones
- Cierre de Mes (acreedores, liquidaciones, etc)
- Atender reclamos
- Acreedores
- Distribución de horas de trabajo por socio
- Trabajo en Equipo
- Gastos en transporte

## 6.6 ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL ARTICULACION INSTITUCIONAL

Como equipo investigador vemos que existe una desarticulación de esfuerzo por parte de las instituciones que trabajan en el territorio y específicamente los que trabajan con el sector artesanal.

Crear un plan de intervención que este sobre la base de las necesidades reales de la población artesanal y no sobre los intereses institucionales de ejecutar un proyecto. Este rol debería realizarlo la alcaldía ya que es la única institución permanente y que es la que debe velar por los intereses de la población en este municipio.

ORGANIGRAMA DE LA ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL.

FIGURA N°1.



Fuente: Elaboración Propia

¿Qué es articulación? Es un marco técnico y político que vincula actores públicos de diferente naturaleza y en diferentes niveles. Es un proceso que está orientado a

la instalación de las condiciones para el trabajo conjunto y coordinado entre instituciones, organizaciones y personas, desde espacios intersectoriales, intergubernamentales, no gubernamentales y de la sociedad civil. Su propósito fundamental es el de alcanzar conjuntamente objetivos estratégicos, que no son posibles de concretar de forma aislada. La articulación busca evitar la duplicación de esfuerzos y aumentar el impacto de la intervención.

Este concepto y actividad está definido actualmente desde la necesidad de encontrar nuevas formas de solucionar un problema maximizando el impacto en las intervenciones de cada institución y evitando la fragmentación de esfuerzo y el debilitamiento de la confianza por parte de las personas involucradas en el proyecto, ya que a mediano plazo no ven mejoras en las condiciones socioeconómicas de sus familias.

La confianza se establece sobre las experiencias comunes y satisfactorias en el pasado, y sobre las expectativas compartidas sobre los resultados que se conseguirán a través de los objetivos construidos por las organizaciones asociadas, y por el comportamiento de estas para lograrlos. Es decir, que se basa en acuerdos iniciales o anteriores, que han servido como sustituto inicial de contratos formales, y que se han nutrido en un proceso duradero de interacciones, y que se complementa con un balance de capacidades, intereses, expectativas sobre inversiones de recursos y posibles riesgos para el alcance de los objetivos.

Aunque la confianza esté dada desde el comienzo de un proceso de articulación por logros comunes anteriores, esta debe construirse permanentemente en el desarrollo de la acción conjunta, para evitar los efectos perjudiciales que se pueden generar por un mal balance entre el ejercicio del poder y control por las partes. O porque la identidad de las organizaciones se pierde en el desarrollo de alianzas estratégicas y causa acciones oportunistas, por agendas que se sobreponen y límites organizacionales que se confunden.

Sobre la base de la instalación de un proceso de construcción de confianza mutua, son condiciones para poner en marcha un proceso de articulación: La voluntad de

las instituciones que trabajan en el territorio, su capacidad instalada, la identificación de una problemática que debe abordarse conjuntamente, la formulación de objetivos estratégicos claros y comunes; el desarrollo de procesos de planeación, acompañamiento, seguimiento y evaluación concertados entre los socios; la distribución objetiva y equitativa de roles y responsabilidades, desde la misión y habilidades de las organizaciones.

Y, especialmente la planeación conjunta: Los procesos de articulación deben definir los mecanismos y metodologías para establecer metas comunes, a través de la planeación conjunta y concertada que se concrete en planes de acción a través de la definición de prioridades. Estos planes deberán estar soportados en la garantía de la participación de todas las instituciones involucradas para establecer desde ahí compromisos en los planes. En este proceso se establecen los objetivos conjuntos, se articulan con los objetivos de cada institución, se establecen los recursos necesarios, presupuestos, bienes, servicios con que se cuenta y los aportes de cada entidad.

Se definen con claridad los roles y el alcance de las responsabilidades de las entidades participantes, de acuerdo a competencias de cada uno para que no queden áreas desatendidas o esfuerzos y acciones duplicadas.

Para articularse debidamente como sistema, se requiere de estructuras básicas:

- Un mecanismo de dirección.
- Un mecanismo técnico y operativo.
- Un mecanismo de rendición de cuentas y vigilancia

Para lograr los resultados previstos, un proceso de articulación exige además que los agentes articulados se apropien del propósito y los objetivos, que se expresa en tres dinámicas:

- Coherencia: acciones individuales compatibles con los principios fundantes de la articulación con los del objetivo buscado.

- Pertinencia: acciones individuales adecuadas a las características del contexto en el cual se construye el objetivo.
- Suficiencia: acciones individuales que en conjunto permiten lograr el objetivo común

La creación de un plan integral de intervención interinstitucional deberá estar crea sobre la base de un diagnostico real de las necesidades la población artesanal del municipio de Guatajiagua, donde se plantee los problemas actuales y donde haga una reflexión sobre las intervenciones pasadas, para ni volver a cometer los mismo errores.

#### ARTICULACIÓN ESTRATÉGICA INSTITUCIONAL.

FIGURA N°2



Fuente: Elaboración Propia

Los artesanos deben ser los protagonistas principales, ya que ellos son las personas que de primera mano conocen los problemas que se enfrentan a diario en la producción y comercialización de artesanía de barro negro. Es fundamental trabajar en las mejoras de las relaciones personales, y en la visión global de desarrollo municipal.

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES

- En el municipio de Guatajiagua el sector artesanal es un pilar fundamental de la economía local, ya que representa más del 30% de los ingresos que llegan al municipio y que más del 40% de las familias están involucradas directa o indirectamente en la producción y comercialización de artesanía de barro negro.
- El conocimiento y la técnica de la producción de artesanía de barro negro se ha transmitido de generación en generación, y ya que este trabajo se realizan en talleres familiares, son las mujeres que mayoritariamente se dedican a este trabajo por que los hombres se emplean en labores agrícolas o de construcción.
- Existe una gran desarticulación por parte de las instituciones que intervienen en el territorio de Guatajiagua, además no hay un plan de intervención clara de cómo cambiar la forma tradicional de trabajo de los artesanos para mejorar su condiciones socioeconómicas y la de sus familias.
- El desinterés de por parte de los jóvenes en el municipio pone en riesgo la continuación y el mantenimiento de la tradición artesanal que el municipio de Guatajiagua tiene a la cerámica negra.
- No existe un estructura organizativa fuerte en el municipio que represente al sector artesanal, a consecuencia de la mala comunicación entre los miembros artesanales y la falta de visión de desarrollo del sector en el municipio, lo cual no permita que se vean los cambios que se buscaban con los diferentes proyectos gubernamentales como no gubernamentales a diferencia de otros municipios con características similares.
- Los precios que los clientes pagan a los artesanos por los objetos producidos en el municipio de Guatajiagua, no refleja el trabajo que éste ha empleado desde la extracción moldeado y quemado, lo que afecta en los ingresos que el artesano percibe por la venta de sus productos.

## **7.1 Recomendaciones**

### **A las instituciones:**

- Que la administración municipal sea un agente articulador entre los grupos artesanales y las instituciones que intervienen en el municipio.
- Que se invierta en proyectos de fortalecimiento de la identidad cultura de Guatajiagua con enfoque de género.
- Crear convenios con instituciones financieras para que se flexibilicen los requisitos para que las artesanas y los artesanos puedan acceder con mayor facilidad a los créditos.
- Incluir dentro de los proyectos que desarrollan con el sector artesanal talleres de relaciones interpersonales.
- Crear un Plan de Desarrollo Artesanal a largo plazo para que futuras instituciones que desarrollen proyectos en el municipio puedan sumar a alcanzar los objetivos planteados en dicho plan.
- Desarrollar programas y proyectos con el sector artesanal de Guatajiagua donde este reflejada las necesidades reales y actuales de las y los artesanos.
- Crear un organismo de productores de artesanías de barro negro donde se contemple la apertura a integrar nuevos miembros jóvenes y con igualdad de miembros masculinos como femeninos.

### **A los artesanos:**

- Dejar las diferencias personales y pensar más en el desarrollo sostenible de la producción artesanal.
- Concientizar a los jóvenes que están dentro de sus núcleos familiares a involucrarse en la actividad productiva manteniendo la identidad cultural de municipio
- Concientizarse sobre la importancia del trabajo en asocio cooperativo y el impacto que este tiene en los procesos de producción y venta de sus productos
- La fijación de precios entre los productores es fundamental en el desarrollo del proceso productivo ya que permite que cada pieza pueda venderse al precio que realmente tiene cada artículo.
- La producción en asocio cooperativo es fundamental para el desarrollo del municipio y de las familias que están involucradas el este rubro.

## Bibliografía

(2005). *ACACOVI Y EL COOPERATIVISMO*. SAN VICENTE, EL SALVADOR: ACACOVI.

Aguilar, O. (Julio 2017).

Balcaceres, P. (13 de Septiembre de 2004). *El Savador.com*. Recuperado el 24 de Julio de 2017, de <http://archivo.elsalvador.com>

Benítez, M. (Encarga de Proyectos Adel Morazán; Julio 2017). Comunicación Personal.

Benitez, M. (Julio 2017).

Bonilla, G. (2009). *Estadística II: métodos prácticos de inferencia estadística*. San Salvador: UCA Editores.

Carlos Campos; Luis Medina; Oscar Peña. (Mayo de 2003). Diseño de una estrategia competitiva para el sector de artesanías de El Salvador ante los diferentes tratados de libre comercio. San Salvador, El Salvador: Universidad de El Salvador .

Castro, R. B. (2002). *La población de El Salvador* (Tercera edición ed.). San Salvador: Concultura.

CIS, C. d. (210). *Centro de Investigaciones Sociológicas* . Obtenido de [www.cis.es.com](http://www.cis.es.com)

CONAMYPE. *CEDART-GUATAJIAGUA* .

conamype. (29 de junio de 2017). [conamype.gob.sv](http://conamype.gob.sv). Recuperado el 25 de julio de 2017, de [www.conamype.gob.sv](http://www.conamype.gob.sv)

CSJ. (1987). *REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS*. SAN SALVADOR: MINISTERIO DE ECONOMIA.

*Definición.Org*. (s.f.). Recuperado el 17 de abril de 2017, de [www.definicion.org](http://www.definicion.org)

FEDECACES, R. D. (14 de Julio de 2017). <http://www.fedecaces.com>. Obtenido de <http://www.fedecaces.com>

Fidel Hernández Lemus; César Lemus. (2011). *El impacto de las Políticas de Desarrollo Económico Implementadas por CONAMYPE como Gestor del Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Artesanías de Barro en el municipio de Guatajiagua, Morazán período de 2006 hasta 2011* . San Miguel: UES-FMO.

FUNFESAL. (2009). *MOVIMIENTO DEL COOPERATIVISMO EN EL SALVADOR* . DELGADO, SAN SALVADOR: FUNDESAL.

[funprocoop.org](http://funprocoop.org). (Agosto de 2017). <http://www.funprocoop.org.sv>. Obtenido de <http://www.funprocoop.org.sv>.

- Genovez, J. V. (2001). *Al Pasado por el Barro: La cerámica Prehispánica de El Salvador (Texto Básico)*. Colaboración descriptiva de Marlon Escamilla para las fichas cerámicas. San Salvador : CONCULTURA-BID.
- González, S. (Artesana líder de Nascacol Julio 2017). Comunicación Personal.
- Hatch, M. P. (1999). La Cerámica Arqueológica. En J. L. Muñoz, *Historia General de Guatemala* (pág. 438). Guatemala: Asociación de Amigos del País, Fundación para la Cultura y el Desarrollo .
- Hernández, S. (Líder artesano de ACOLGUA, Julio 2017). Comunicación Personal.
- INSAFOCOOP. (MAYO 2009). *MEMORIAS DE LABORES*. SAN SALVADOR: INSTITUTO DE FOMENTO COOPERATIVO.
- Legislativa, A. (2012). *Ley de fomento, producción y desarrollo del sector artesanal*. San Salvador : Asamblea Legislativa de El Salvador.
- Legislativa, A. (2012). *Ley de Fomento, protección y desarrollo del sector artesanal*. San Salvador: La Asamblea Legislativa de El Salvador.
- M. M. Rosental; P.F. Iudin. (1965). *Diccionario de Filosofía* . Ediciones Pueblos Unidos .
- mag.gob.sv. (AGOSTO de 2017). <http://www.mag.gob.sv>. Obtenido de <http://www.mag.gob.sv>.
- MARROQUIN, J. F. (2003). EL COOPERATIVISMO EN EL SALVADOR: TENDENCIAS ACTUALES EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACION. *THEORETHIKOS* .
- Oscar, A. (técnico de Conamype Julio 2017). Comunicación Personal.
- Oscar, M. G. (representante de UACI, Alcaldía Guatajiagua; Julio 2017). Comunicación personal.
- Pérez, Y. (artesana productora independiente; Julio 2017). Conversación Personal.
- PNUD. (2007). *Estado de desarrollo Humano en los 262 municipios de El Salvador*.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economías y Finanzas* . Caracas : Panapo.
- Sampieri, R. H. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta Edición ed.). Mexico: McGRW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAWHILL/INTERAMERICANA EDITORES. S.A. DE C.V.
- Sara, L. G. (Julio 2014).
- Sarbelio, V. (Líder artesano de Guatajiagua; Julio 2017). Comunicación Personal.
- Sarbelio, V. G. (Julio 2017). Comunicación Personal .

Silvia Matamoros; Danilo Villalta. (2010). *Rasgos morfológicos, constructivos y decorativos de origen prehispánico y colonial vigentes en la cerámica tradicional salvadoreña*. San Salvador: UES.

Stefany Cañas; Diana Gonzalés ; Vanessa Peña. (2015). *Diagnóstico Situacional del Sector Artesanal desde una perspectiva de género en el mercado de desarrollo local de los municipios de Guatajiagua, Ilobasco, La Palma, Nahuzalco, Y Santa Ana*. Universidad de El Salvador . San Salvador.

Victoria Hernández; Daniel Pineda; Vallejo Andrade; Maria Antonieta. (julio-diciembre de 2011). *Las mipymes artesanales como un medio de desarrollo para los grupos rurales en México. Univerdiad y Empresa , 65-92.*

## ANEXOS

### Anexo N°1. Instrumentos

#### 1.1 Instrumentos Fase Cuantitativa

Universidad de El Salvador

Facultad Multidisciplinaria Oriental

Departamento de Ciencias y Humanidades

Sección de Ciencias Sociales



**Tema:** Producción de artesanías de barro negro destinadas a la comercialización y sus implicaciones socioeconómicas en las familias del municipio de Guatajiagua.

**Objetivo:** Determinar el impacto que pueden tener los procesos de producción y comercialización de artesanías de barro negro en las familias de artesanos del municipio de Guatajiagua.

#### GENERALIDADES.

**Sexo:** Hombre  Mujer  Nivel Académico: \_\_\_\_\_

**Edad:**  **Ocupación:** \_\_\_\_\_

**Indicaciones:** A continuación se presenta una serie de preguntas con sus respectivas respuestas, conteste considerando el criterio de las opciones.

## **Variable Producción**

1. ¿Cuánto años tiene de dedicarse a la producción y comercialización de artesanías?

a) de un año a dos      b) de 3 a 5 años      c) de 6 a 10 años      d) de 10 años a más

2. ¿Cuántos miembros de su familia trabajan en la producción y comercialización de artesanías?

a), un miembro    b) dos miembros      c) toda la familia    d) ns/nr

3. De las siguientes opciones ¿Cuáles consideraría que son los problemas más comunes para el artesano en la producción de artesanías?

a) falta de materia prima    b) condiciones del clima    c) falta de créditos    d) situación económica    e) no hay apoyo del gobierno local, nacional y de los actores sociales (Ong's, ADESCO, otras organizaciones)    f) todas las anteriores

4. ¿Ha recibido capacitaciones para la producción de sus artesanías?

a) si algunas veces    b) todo el tiempo    c) no ha recibido    d) ns/nr

(Si contesto que si a la pregunta 4, sino pasar a la pregunta 8)

5. ¿Qué tipo de capacitaciones ha recibido?

a) Elaboración de nuevos diseños    b) utilización de otros materiales o instrumentos  
c) ambos    d) ns/nr

6. ¿Qué instituciones le han brindado capacitaciones?

a) CONAMYPE    b) ATA, Otras instituciones    c) alcaldía    d) ninguna    e) ns/nr

7. ¿Considera que las capacitaciones técnicas son necesarias para mejorar la venta de sus productos? a) Si todo el tiempo b) son necesarias algunas veces c) no son necesarias d) ns/nr

8. ¿Cuáles son los estilos de artesanía que mayoritariamente trabaja en su taller?

a) tradicional (ollas, comales, sartenes, cántaros) b) nuevos diseños (decorativos, diversos estilos) c) ambos d) ns/nr

9. ¿Utiliza moldes o torno en la producción de sus artesanías?

a) sólo molde b) solo torno c) ambos d) ninguno e) ns/nr

10. ¿Posee con un horno su taller para el quemado de las artesanías?

a) si tiene uno b) lo comparte con alguien c) paga para el quemado d) no tiene e) vende sus artesanías sin quemar f) ns/nr

11. ¿Cómo obtiene el nacazcol para el quemado de sus piezas artesanales?

a) lo compra b) tiene un árbol en casa c) lo va a traer a otro lugar d) ns/nr

12. ¿Considera que la producción de artesanías es un patrimonio cultural para el municipio de Guatajiagua?

a) SI b) NO c) ns/nr

13. Recibe usted ingresos de otras fuentes aparte de la producción de artesanías

a) tiene otro trabajo b) recibe remesas d) solo trabaja las artesanías d) ns/nr

#### **VARIABLE COMERCIALIZACIÓN**

14. ¿Cuáles son las vías de comercialización que tiene para sus artesanías?

a) tiene un puesto de venta b) en la casa c) las vende en asocio d) en ferias y otros lugares fuera del municipio e) las vende a revendedores f) todas las anteriores

15. ¿Cuál considera que es un precio justo que debieran pagarle por las artesanías que produce?

a) entre \$1 a \$5 cada pieza    b) entre \$5 y \$10 cada pieza    c) entre \$10 a \$ 20 d) ns/nr

16. ¿Cuáles considera que son las artesanías que tiene más demanda?

a) la tradicional    b) los nuevos diseños    c) ambos tienen demanda    d) ns/nr

17. ¿Cuáles considera que son los clientes con más preferencias para los productos de barro negro?

a) clientes del municipio    b) clientes de otros lugares    c) extranjeros d) todas las anteriores    e) ns/nr

#### **VARIABLE CONDICIONES SOCIECONÓMICAS**

18. ¿cuál es el aproximado de ganancias que obtiene por la venta de artesanías?

a) \$50 a \$100    b) \$150-\$250    c) \$300 a más    d) ns/nr

19. De las siguientes opciones de acuerdo a los ingresos obtenidos por la venta de artesanías estos le cubren:

a) pago de vivienda    b) pago de recibos luz, agua, etc.    c) canasta básica    d) educación    e) todas las anteriores    f) no le alcanza

## 1.2 Instrumentos Fase Cualitativa

Universidad de El Salvador

Facultad Multidisciplinaria Oriental

Departamento de Ciencias y Humanidades

Sección de Ciencias Sociales



**Tema:** Producción de artesanías de barro negro destinadas a la comercialización y sus implicaciones socioeconómicas en las familias del municipio de Guatajiagua.

**Dirigida:** \_\_\_\_\_

**Objetivo:** conocer las percepciones de los artesanos sobre las implicaciones que tienen para sus familias la producción y comercialización de artesanías de barro negro.

### ASPECTOS DE LA PRODUCCIÓN

1. ¿Cuáles considera que son las dificultades o problemas para la producción de artesanías de barro negro?
2. ¿Cuáles son las condiciones necesarias para producir artesanía de calidad?
3. ¿Cuál es el monto aproximado de lo que invierte al mes en la producción de productos de barro negro?
4. ¿Cómo podría mejorarse la calidad de las artesanías?
5. ¿Considera que la producción de artesanías de barro negro se continua por tradición, costumbre, o es solamente una forma de subsistencia?

6. ¿Cuál es el significado o valor que tiene para usted conservar las técnicas de producción de artesanía de barro negro?

## **ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

7. En cuanto a la venta de artesanías ¿Cuál considera que es el mejor mercado de clientes para las artesanías de barro negro? Clientes locales o de otros lugares.
8. ¿Cuáles son las vías de comercialización para sus artesanías?
9. Sale a vender sus artesanías en otros lugares ¿cuánto es el promedio de costos que invierte?
10. ¿Considera que se les paga los precios justos en la venta de sus artesanías de barro negro?
11. ¿Cuáles considera que son el tipo de artesanía que más demanda tiene en el mercado? Tradicional, Nueva Artesanía, Ambos. Porque.
12. ¿Para usted como artesano cuáles son los problemas más comunes a la hora de vender sus artesanías?

## **ASPECTOS SOCIALES**

13. ¿Cuál considera que es el impacto que tiene la producción y comercialización de artesanía para su familia? Los ingresos le cubren todas las necesidades básicas:
14. ¿Considera que los ingresos obtenidos por la venta de las artesanías le cubren el costo invertido en su producción?
15. ¿Considera que la producción y comercialización de artesanías sigue siendo una base económica para el desarrollo de Guatajiagua?
16. ¿Ha recibido apoyo y capacitaciones técnicas de parte de instituciones gubernamentales como privada? ¿De qué tipo?
17. ¿Ha trabajado o comercializado en alguna Asociación, Adesco, Cooperativa en el municipio?

18. ¿Cuáles son las dificultades que encuentran los artesanos de trabajar o vender en asocio?

### **ASPECTOS POLÍTICOS**

19. ¿Ha recibido apoyo institucional por parte del gobierno nacional? Si, No.  
¿De qué tipo?

20. ¿Ha recibido alguna ayuda por parte del gobierno local? Si, NO, ¿De qué tipo?

21. ¿Considera que existen leyes que defiendan al sector artesanal?

22. ¿Considera que las artesanías tienen apoyo por parte de los partidos políticos?

**Universidad de El Salvador**

**Facultad Multidisciplinaria Oriental**

**Departamento de Ciencias y Humanidades**

**Sección de Ciencias Sociales**



**Tema:** Producción de artesanías de barro negro destinadas a la comercialización y sus implicaciones socioeconómicas en las familias del municipio de Guatajiagua.

**Objetivo:** conocer el papel que han jugado las instituciones en el desarrollo de la producción y comercialización de artesanía de barro negro en Guatajiagua

1. ¿Desde cuándo realizan proyectos con los artesanos de Guatajiagua?
2. ¿Cuántos proyectos han realizados? ¿y en qué consistía cada uno?
3. ¿Mejora las condiciones de vida de las familias artesanas después de su intervención?
4. ¿Qué aportes nuevos les dieron a los artesanos para que mejoren su producción y comercialización?
5. ¿Qué tipo de herramientas se les proporciono para mejorar la producción?
6. ¿Qué formación de les brindo para mejorar la comercialización?
7. ¿Se intentó crear algún tipo de red u organización de artesanos?
8. ¿Qué tipo de seguimiento se le ha dado a los beneficiarios de su proyecto?
9. ¿Tiene su institución planificado realizar nuevos proyectos con los artesanos?

## **Anexo N° 2 Siglas y Acrónimos**

ADEL-MORAZAN (Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán)

ADESCO (Asociaciones de Desarrollo Comunal)

ATA (Aid To Artisans)

ANTEL (Administración Nacional de Telecomunicaciones)

CASART (Cámara Salvadoreña de Artesanos)

CEDART (Centro de Desarrollo Artesanal)

CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa)

FANTEL (Fondo Especial de los Recursos provenientes de la Privatización de ANTEL)

FOMILENIO (Proyecto de Desarrollo Económico para El Salvador)

IDH (Índice de Desarrollo Humano)

ONG (Organización No Gubernamental)

PRODESART (Programa de Desarrollo para las Artesanías)

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo)

UACI (Unidad de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales)

## Anexo N° 3 Glosario

### GLOSARIO

**Artesanías de barro negro:** se entenderá a todos aquellos productos terminados elaborados a base de barro, arena, y teñidos a base de tinte de nacazcol, cremado en horno artesanal.

**Artesanía tradicional:** Todas las piezas de barro negro producidas para las necesidades culturales más cotidianas en los hogares del municipio como son las ollas, sartenes, comales, cantaros, tinajas.

**Barro Negro:** es una mezcla de arcilla, tierra, arenillas y agua que al mezclarlas que al hornearse se vuelve completamente sólido.

**Cerámica:** La palabra *cerámica* (derivada del griego κεραμικός *keramikos*, "sustancia quemada") o "Keramos" cosa hecha de arcilla, engloba toda la producción de objetos de arcilla cocida.

**Cerámica prehispánica:** período donde se desarrollan en el área mesoamericana estilos cerámicos de importancia tales como: Batik Usuluteco o Usulután, Copador, Marihua, Polícromo Banderas.

**Cerámica Mayólica:** El término Mayólica es utilizado de dos maneras: la primera, para definir la técnica y características de elaboración; y la otra, para señalar el lugar de origen, así: Mayólica es un término español que se refiere a un método específico de vidriar la loza de barro. Se extiende para designar a toda aquella cerámica vidriada fabricada en América durante la época de la Colonia siguiendo el patrón de la técnica europea

**Mesoamérica:** es el nombre mediante el cual se designa a la región que abarca desde aproximadamente la mitad de México hasta algunos países de Centroamérica tales como El Salvador, Belice, Guatemala y parte de Honduras, Costa Rica y Nicaragua.

**Moldes:** Piezas de barro o de yeso con previo diseño, forma y tamaño, usados para la producción de algunos productos específicos.

**Rusia:** Llamado así al líquido color rojizo, resultante de hervir las semillas del fruto del árbol llamado nacazcol y se utiliza para tinturar las piezas del barro inmediatamente de ser sacados del horno.

**Paleolítico:** es un período de la humanidad que se inició hace 2,85 millones de años y se extendió hasta cerca de 10,000 años. Las tres fases del Paleolítico (Paleolítico Superior, Paleolítico Medio, Paleolítico Inferior)

**Nueva Artesanías:** Son todas aquellas piezas de barro negro producidas y comenzadas a elaborar a partir de la innovación de diseños, elaborados para necesidades de un mercado más amplio y diverso de compradores, aprendidos por capacitaciones recibidas por CONAMYPE u otras instituciones gubernamentales como no gubernamentales.

**Nacazcol:** fruto del cual se extrae el tinte para darle el color a las piezas producidas de barro.

**Struder o Strusor:** Las extrusoras de masa son equipamientos concebidos para masas alimentares u otro tipos de productos, sustituyendo el trabajo manual a través de un proceso mecanizado. Permite la producción continua para algunos productos, garantizando una maximación de la producción con menos procesos manuales

**Anexo N° 4 Fotografías Trabajo de Campo**  
**LOCALES DE VENTA DE ARTESANÍAS**



Local de venta de artesanías de la Asociación de artesanos El Nacazcol



Local de Venta de artesanías atendido por la artesana Yamileth Pérez en el Barrio El Calvario en Guatajiagua.

## FOTOGRAFÍAS DE LOS INFORMANTES



La artesana Silvia Araceli Pérez de López el día de la entrevista



Investigador Sebastián Benítez junto a informante el artesano Sarbelio Vásquez el día de la entrevista.



La artesana Sara Gonzales López el día de la entrevista.

## REPRESENTANTES DE LAS DIFERENTES INSTITUCIONES



Lic. Oscar Gabriel Martínez representante de la oficina de UACI, alcaldía de Guatajiagua.



Oscar Aguilar, técnico responsable de los proyectos por Conamype



Madalena Benítez encarga de proyectos de ADEL-MORAZÁN

## PROCESO PARA TINTE DE LAS ARTESANIAS DE BARRO NEGRO



El agricultor y artesano Guan Gomez durante el proceso de quemado y rociado del tinte de nacazcol.

Piezas de barro negro en el horno, y acabado final con tinte de Nacazcol



Grupo investigador, José Concepción, Sebastián Benítez elaborando el informe final.

