

T-CH
158.5
N936e
Ej. 1

000966



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
BIBLIOTECA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

MFN-3120

FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA

TEMA DE INVESTIGACION

“EXPLORACION DE LAS MOTIVACIONES EN
LA ELABORACION DE CERAMICA ‘PICARA’
DE ILOBASCO”

TESIS

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

PRESENTADA POR:

SARA NOEMI NOVA DE DABOUD
ANGEL DE JESUS PORTILLO MAJANO



SAN SALVADOR. SEPTIEMBRE DE 1983

no



AGRADECIMIENTO

POR ESTE MEDIO RENDIMOS AGRADECIMIENTOS A LAS - INSTITUCIONES QUE NOS BRINDARON SU AYUDA DIRECTA O INDIRECTAMENTE COMO EL DEPARTAMENTO DE ETNOGRAFIA, PATRIMONIO CULTURAL DE EL SALVADOR, A LOS ASESORES CUYA ORIENTACION OPORTUNA Y SU --- CONSTANTE ALIENTO ENCAUZARON ESTE TRABAJO Y A - TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE DE UNA U OTRA FORMA CONTRIBUYERON PARA SU REALIZACION, ADEMAS, A - LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO QUE PROPORCIONARON LOS DATOS NECESARIOS SOBRE SU QUEHA CER DIARIO, LO QUE PERMITIO PLASMAR EN ESTE DOCUMENTO ASPECTOS DE UNA MANIFESTACION CULTURAL DEL PAIS.

SARA NOEMI NOVA DE DABOUD
ANGEL DE JESUS PORTILLO MAJANO



I N D I C E

CAPITULO		PAGINA
	INTRODUCCION.....	i
I	MARCO TEORICO.....	1
	A. ANTECEDENTES.....	1
	1. DESDE EL PUNTO DE VISTA MISTICO Y RELIGIOSO.	3
	2. DESDE EL PUNTO DE VISTA HISTORICO-ANTROPOLO- GICO.....	5
	B. MARCO TEORICO CONCEPTUAL.....	18
II	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	38
III	SISTEMA DE HIPOTESIS Y DEFINICION DE VARIABLES.....	42
	A. HIPOTESIS GENERAL.....	42
	B. HIPOTESIS ESPECIFICAS.....	42
	C. VARIABLES.....	42
	1. VARIABLES INDEPENDIENTES.....	42
	2. VARIABLE DEPENDIENTE.....	42
	3. VARIABLE INTERVINIENTE.....	43
	D. CONTROLES QUE SE ESTABLECIERON EN EL ESTUDIO DE - LA RELACION DE VARIABLES.....	44
	1. VARIABLE INDEPENDIENTE (FACTOR ECONOMICO)...	44
	2. VARIABLE DEPENDIENTE (PRODUCCION DE CERAMICA "PICARA").....	44
	3. VARIABLE INTERVINIENTE.....	44
IV	METODOLOGIA.....	46
	A. SUJETOS.....	46
	B. TECNICAS, INSTRUMENTOS Y EQUIPO.....	46
	1. TECNICAS.....	46
	2. INSTRUMENTOS.....	47
	3. PROCEDIMIENTO.....	48
V	ANALISIS DE RESULTADOS.....	50
	A. HIPOTESIS GENERAL.....	50
	B. HIPOTESIS ESPECIFICA.....	57
VI	INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	60
VII	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66
	A. CONCLUSIONES.....	66
	B. RECOMENDACIONES.....	71
VIII	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	73

A N E X O S



INTRODUCCION

INTRODUCCION

Sobre la cerámica de contenido sexual representativa de las culturas -- de América Precolombina como la Maya, Mochica, Vicus y otras; ya se han hecho estudios de caracter histórico-antropológico y místico; pero no existen desde el punto de vista de la Psicología.

La ausencia de investigaciones con este último enfoque, motivó este trabajo y particularmente, porque en este país, esencialmente en Ilobasco Ciudad del Departamento de Cabañas, aún se elabora. Así pues, en El -- Salvador y en el momento actual se encuentra cerámica de contenido sexual "La Cerámica Pícará" considerada única en el mundo y de quien, solo se ha escrito, en el campo del arte, un pequeño artículo.

El presente estudio investigó las motivaciones psicosociales de los ceramistas de Ilobasco en la elaboración de Cerámica "Pícará". Este es un trabajo de investigación de tipo exploratorio, ubicado dentro del campo de la psicología social y relaciona las variables dinero y producción - ceramista, lo mismo que los efectos de la motivación externa e interna en el proceso de dicha elaboración.

Con esta investigación se pretendió explorar las motivaciones que originan una manifestación cultural que plasma contenidos psicosexuales de una realidad social del pueblo, que se traduce objetivamente en este tipo de cerámica "Pícará".

Con los resultados obtenidos se espera que se iniciará el camino para realizar otras investigaciones en campos de la psicología que hasta la fecha no han sido abordadas todavía. En general, en este medio, el psicólogo aún no ha investigado diversas facetas del ser y del quehacer -- humano sobre los cuales otras ciencias ya han aportado sus conocimientos.

tos. Este estudio es un incentivo para el profesional de la psicología a fin de que realice investigaciones sobre aspectos psicológicos - aún no explorados.

Este documento está elaborado en dos grandes secciones: la primera -- que se refiere al contenido en sí de la investigación y la segunda a -- la de anexos, en la cual se recoge información adicional valiosa, que por su extensión se consideró no incluirlo en el texto, pues se corría el riesgo de desviar la ilación del texto que nos ocupa.

El documento está redactado por capítulos:

- I. El Marco Teórico: En este primer capítulo se exponen los Antecedentes de la cerámica de tema sexual desde lo más antiguo y - general, hasta lo más reciente y particular en El Salvador y -- concretamente en Ilobasco. Luego se expone el Marco Teórico -- conceptual que sirvió de guía a la investigación como es la motivación y los diferentes motivos que impulsan al hombre occi-- dental, entre ellos, la motivación de logro y la del dinero así - como algunas críticas al freudismo que trata de explicar las ma nifestaciones artísticas alejadas de la realidad externa toman- do para ello la sublimación.
- II. En este capítulo se hace un planteamiento del problema haciendo referencia a lo que se observa en este medio, de los estudios - realizados aquí sobre el fenómeno, y además, sobre la importan- cia que reviste el trabajo presentado, planteando al final el - problema específico de estudio y los objetivos que se persigueron.
- III. En este capítulo y en base al anterior se plantean las hipóte- sis o posibles soluciones al problema, así como las distintas -

variables y sus posibles controles.

- IV. El capítulo IV se refiere a la Metodología utilizada, describiendo los sujetos de la investigación, las técnicas, instrumentos y equipos utilizados que permitieron obtener la información requerida y una descripción detallada del procedimiento o pasos lógicos seguidos en el proceso de la investigación.
- V. El análisis de resultados se hace cualitativa y cuantitativamente, tomando en cuenta los datos obtenidos en la investigación y para una mayor ampliación se presentan cuadros en anexos. También se presenta la decisión con respecto a la Hipótesis nula en cuanto a la diferencia de motivación externa e interna en la elaboración de cerámica "pícara".
- VI. La interpretación de resultados se realiza con base al numeral anterior y tomando en cuenta el Marco Teórico. Aquí se plantean algunos puntos de vista que explicarían el porqué se elabora este tipo de cerámica y cual es la relación entre el ceramista y el medio social.
- VII. En las conclusiones se sintetizan los resultados obtenidos relacionando los antecedentes del problema y lo que sucede actualmente en Ilobasco. Finalmente aparecen recomendaciones, entre ellas posibles investigaciones que enriquecerían el conocimiento psicológico del fenómeno social que nos ocupó y que son posibles de llevar a cabo.

EL EQUIPO DE INVESTIGACION

CAPITULO I
MARCO TEORICO

I. MARCO TEORICO

A. ANTECEDENTES

El tema que se eligió para este trabajo de investigación surgió a raíz de visitas efectuadas a Ilobasco en junio de 1978, durante el desarrollo de un Seminario de Folklorología con el personal del Departamento de Etnografía, Patrimonio Cultural, lugar donde laboraban los autores de este trabajo, fue coordinado por Celso A. Lara F. (Anexo N° 1), --- quien comentaba la originalidad de la Cerámica "Pícaro" de Ilobasco, -- ya que él no había visto cerámica de este tipo en toda Latinoamérica.

Estos comentarios originaron la inquietud de hacer un Estudio Psicológico del fenómeno. Se comenzó por buscar bibliografía sobre el tema, pláticas con personalidades que investigan el tema del Folklore, arqueólogos, investigadores de artesanía, y todos aquellos que ayudaron a tener comprensión, lo más completa posible, sobre el fenómeno.

Se estableció, correspondencia con Instituciones especializadas.

En enero de 1979, se encomendó por parte del Departamento de Etnografía, a uno de los investigadores de este trabajo, hacer el estudio de la cerámica general de Ilobasco, posteriormente en marzo del mismo año, fue invitado a un Seminario sobre "El Folklore y la Lucha de Clases", celebrado en el Centro de Estudios Folklóricos en la Universidad de San Carlos de Guatemala, - al cual asistieron eminentes investigadores de este campo a nivel latinoamericano, entre los que figuraron el Maestro Brasileño Paulo de Carvalho-Neto, Celso A. Lara, Roberto Díaz Castillo y otros (Anexo N° 1). En este seminario se planteó el interés por investigar este tema y se les preguntó si conocían sobre la existencia de cerámica "Pícaro" a nivel -

Latinoamericano en la época actual, y manifestaron que fuera de la que existe en El Salvador (Ilobasco), desconocían de otra, a nivel Latinoamericano; pero que en la época precolombina existió en varias culturas y se constata actualmente en las piezas arqueológicas que existen en los Museos del extranjero, el nacional y particulares del país.

En estos momentos en que la pornografía penetra a gran escala en estos pueblos, desde las formas más crudas hasta las más refinadas o sutiles como las presentadas en la propaganda comercial por cualquier medio de comunicación, se encuentra un fenómeno similar dentro de la cerámica salvadoreña; fenómeno considerado único en el continente americano y el cual es la cerámica de contenido sexual de Ilobasco, llamada comúnmente "Pícará".

Este fenómeno de la cerámica "Pícará" de Ilobasco se considera único, porque se ha podido comprobar a través de investigaciones de carácter bibliográfico, de consulta y correspondencia efectuadas con expertos y con el Instituto del Sexo de la Universidad de Indiana (E.E.U.U.). Tanto los expertos como el Instituto mencionado informaron no conocer cerámica del contenido sexual en otro lugar del continente americano en el momento actual, lo que a su vez generó interés y curiosidad ante ella.

Este tipo de cerámica es sumamente conocida en nuestro medio. Si se pregunta a la gente o a turistas sobre ella, es raro quien no haya oído hablar, visto o comprado los "Pícaros". Además, fuera de nuestras fronteras también es conocida y forma parte de los encargos o regalos de amigos y familiares que viajan al extranjero. Esto indica la importancia y la difusión que ha tenido. ¿A qué se debe? ¿Se deberá a que en esa cerámica se reflejan aspectos de nuestra sociedad, como son los valores culturales propios o tomados de otros pueblos? ¿Representará una concepción de la vida y el consumidor identifica sus valores, principios o experiencias con los que se presentan en la cerámica mencionada?

El fenómeno del sexo no es nuevo, es tan antiguo como el hombre mismo, -

es inherente a él, es una dimensión de la personalidad, y se ha manifestado dentro de las sociedades de distintas formas a través del arte en general, de la religión, el lenguaje, etc.; ya sea explícito denotándose claramente la intención sexual, como el Phalo, posiciones coitales y --- otras, o implícitas, en las cuales no son detectadas muchas veces por el simple espectador por estar representadas a través de símbolos como la serpiente, el caduceo de mercurio, que son dos serpientes enroscadas en un bastón, ascendiendo victoriosas por la Vara de Esculapio, el Dios de la Medicina.

Siendo el sexo la premisa para la reproducción humana, es lógico que el fenómeno sexual cubra un aspecto importante en la vida del hombre, la -- cual llega a satisfacer necesidades biológicas o primarias e incluso a -- convertirse en fenómeno social como el Culto al Phalo de las religiones antiguas y algunas modernas, hasta la pornografía del momento actual.

Autores que han abordado tal tema, lo han enfocado:

1. DESDE EL PUNTO DE VISTA MISTICO Y RELIGIOSO

El arte ha hecho lo propio y los pueblos muchas veces, en sus conversaciones jocosas incluyen la temática sexual.

El tema sexual, se ha dado en todos los tiempos y todas las culturas en las distintas manifestaciones del hombre y formó parte de contenido religioso en las llamadas Escuelas Iniciáticas. Los misterios sexuales han predominado en las Escuelas Iniciáticas de Arabia, China, Mesopotamia, -- Persia, Palestina, India y otras. Los principios de educación sexual -- son percibidos en los cultos religiosos de los Incas, Mayas, Toltecas, -- Nahuatl de Indoamérica, las cuales consideraron al sexo, en su más alta -- manifestación, dando lugar a lo que se ha llamado "Culto Fhalico".

Volviendo a la evolución del contenido que ocupa esta investigación, se ha encontrado muchas evidencias de tema sexual que hacen alusión al Cul-

to del Phalo. En todos los Continentes y sobre todo en América, se han descubierto vestigios arqueológicos que demuestran hasta la saciedad la existencia de un falismo sagrado. Los testimonios son muchos y de distintas formas y manifestaciones.

El culto fálico es considerado trascendental; en muchas partes y en distintos lugares abundan testimonios sobre la adoración de los misterios sexuales. En la India existen muchas divinidades fálicas: Shiva y ---- Shakti. En Grecia y Roma: Venus, Bacó, Príapo, Dionisio. En Capadocia, Chipre y otros pueblos de esta región las sacerdotizas celebran grandes procesiones, portando con mística adoración un Phalo enorme, como cuerpo representativo del impulso erótico sexual. Los misterios de Dionisios revestían un carácter extraordinario, voluptuoso y erótico, tal como se celebraba en Eleusis; así como los de Mitra en los que se integraban las peculiaridades helénicas y las tendencias orientales.

En las culturas sexuales son más abundantes las representaciones del órgano sexual masculino, al cual atribuyen mayor fuerza por ser el elemento activo. El Phalo era el símbolo viviente de la fertilidad.

El culto fálico se extendió por todo el Perú Preincaico, como en los Mochicas y en la Cultura de Vicus, lo mismo que entre los Mayas, Toltecas y Aztecas. Las imágenes del Phalo se hallaban por doquier, formaban --- parte del atuendo del hombre y la mujer. Se les veía pintadas en las pa redes, puertas, ventanas, plazas públicas, templos, etc.

En el Arte Preincaico, el Phalo aparece en posiciones insólitas...tal órgano es el tema central de la cerámica erótica del antiguo Perú, aunque también se pueden encontrar representaciones del órgano sexual femenino.

Cuando las Culturas Antiguas de América llegaron a su apogeo, entre sus ritos religiosos se hallaban el que ha sido llamado "Culto Falico", el cual ha quedado testimoniado en pinturas rupestres, cerámica, templos, - códigos, material arqueológico, conocimiento mitológico de contenido ---

sexual y otros.

2. DESDE EL PUNTO DE VISTA HISTORICO-ANTROPOLOGICO

Como uno de los mejores testimonios que dejaron los antepasados está la cerámica, en la cual impregnaron su conocimiento acerca del sexo en su aspecto más positivo; aunque a veces, cayeron en el desenfreno de las -- orgías bacanales, las cuales también quedaron grabadas; esto era penado por el Gobierno Teocrático de distintas maneras, ya que, el que recibía el conocimiento del sexo era seleccionado especialmente después de reunir requisitos que consideraron necesarios. A lo anterior, posiblemente se refiere Larco Hoyle cuando afirma que "...La pena capital no fué desconocida entre los Mochicas y era aplicada en los casos que la falta asu-- mía caracteres de suma gravedad, y es claro que se refería a los aspec-- tos de violar los sagrados mandatos religiosos, como el adulterio y la -- fornicación que tan intensa y hondamente hería la sensibilidad del pue-- blo". 1/

En un estudio sobre el antiguo Perú que trata sobre "Los Mochicas", comunidad situada en la Costa del Pacífico, en una extensión de 100 kilóme-- tros aproximadamente y en la cual en la época de la conquista española -- dicha cultura ya había decaído totalmente. En este período se elevó el arte de la cerámica sobre el más alto pedestal. "Lo que llama la aten-- ción -dice Ponsnansky- desde el punto de vista sexual etnológico, es la enorme frecuencia de cerámica erótica y que exhibe en variantes incref-- bles casi todas las aberraciones sexuales en las cuales, o sea en más -- de la mitad, representaba un extraño y perverso cohábito entre ambos --- sexos". 2/

1/ Larco Hoyle, Rafael. "Los Mochicas", Tomo II, Perú, Editorial Ri-- mac, S.A., Lima, 1939, pp. 158-159.

2/ Posnansky, Arthur. F.R.A.I. "Las Cerámicas Eróticas de los Mochi-- cas y su relación con los cráneos occipitalmente deformados", Alema-- nia, del número de Gala de XXV Aniversario de la Sociedad de Antro-- pología de Francfort, 1925. Nota: Esta publicación no se puso a la venta en las librerías y solo se imprimieron 250 ejemplares destina-- dos a Instituciones científicas.



Posnansky considera que estas cerámicas nada tienen que ver con el "Culto Sexual" y son únicamente las aberraciones de una fantasía sobreexcitada de carácter libidinoso, y algunas veces hasta burlesca, que sin duda debió haber tenido su origen en una constitución neuropsicopática. Por lo que él considera que el hallazgo abundante de cerámica con representaciones de desviaciones sexuales, trata de anomalías patológicas en el funcionamiento cerebral de aquel pueblo. Tomando como base para esta afirmación que se han encontrado cráneos con deformación planiforme del occipital únicamente, la que parece fue iniciada en el recién nacido por un aplastamiento depresivo, por medio de un objeto plano y duro, aplastamiento que provocó una atrofia de la masa encefálica encargada de las funciones líbidas la que dió lugar a efectuar todas las formas anormales del "líbido sexual", las cuales se encuentran representadas en la cerámica Mochica.

También se encuentra en las cerámicas eróticas de los Mochicas, grotescas representaciones de hombres que llevan como sombrero un "Glans Penis".

En el Departamento de Potosí, los Indios Quechuas, lucen en las fiestas de San Andrés, como complemento de sus bacanales, objetos de barro que utilizan para beber chicha y licor al mismo tiempo. Estas vasijas embocan por un lado con apariencia genital masculina y beben por allí la chicha, y por el lado del vaso con figura genital femenina vierten el licor.

En el Museo "Larco Hoyle" del Gobierno Peruano se hayán colecciones de vasos y objetos con representaciones del efecto caquéxico por masturbación, y cerámica finísima, pulida que representa la succión de genitales para satisfacer el líbido sexual femenino y muchas otras que el autor no menciona.

Existen vasos cuya forma es la de un miembro viril, recipientes que adoptan forma de testículos y del que se bebe por el miembro. Vasos de individuos, hombres y mujeres con genitales exagerados. También se encuen--

tra el coito "Per Anum" de un hermafrodita y de ayuntamiento entre animales, en este caso de sapos". ^{3/}

En correspondencia sostenida con la "Indiana University", Gebhard (1978) responde: ...No sabe de ninguna publicación que se relacione con la cerámica erótica del Centro (o medio de N.A.), sin embargo, un pequeño número de dicha cerámica existe. En el área Maya hay algunas representaciones de coitos en vasos y la gente del área de Jaina hicieron cierto número de figurillas mostrando a un hombre (o Dios) de cierta edad, acariciando a una joven mujer. Más al Norte de México, se puede encontrar -- muchos vasos "tarascanos" (de Tarasca) con las formas de un hombre con un enorme pene que sirve de chorro (para vaciar). También se han visto vasos en el que se muestran a dos perros "Tarascanos" copulando. En el Estado de Chihuahua, la cultura de "Casas Grandes" produjo un poco de -- cerámica erótica, principalmente, vasos con figuras de hombres con erecciones, pero pocos representando coitos.

La Cultura "Mimbres" de Nuevo México, produjo una cantidad sustancial -- de esta cerámica, en la que muestran largos fallos humanos en coito y -- animales también en coito.

Thompson al estudiar la cultura Maya, informa que "...en la zona de Yucatán y Campeche, los Fallos de piedra, abundan. Se ha comunicado su aparición en Chacmultum, cerca de Loltum, Uxmal, Chichén Itza, (ahora en el Museo de Historia Natural de Chicago). También en Quintana Roo, Santa Rita, Bélice (en archilla)". ^{4/} En el país, el Departamento de Arqueología del Patrimonio Cultural (El Salvador), ha encontrado Fallos de piedra en las ruinas del Tazumal.

También en los Códigos Mayas se encuentran representaciones extrañas de

^{3/} Larco Hoyle, Rafael. "La Cerámica de Vicus 2 y sus nexos con las demás Culturas", Perú, Vol. 1, Editorial Santiago de Valverdi, S.A. pág. 66.

^{4/} Thompson, J. Erick. Historia y Religión de los Mayas, Colección América Nuestra, América Antigua 7, México, Editorial Siglo XXI, --- 1979, p. 348.

este tipo, por ejemplo: El Códice de Dresden, aparecen "...figuras pareadas hembra a la izquierda, macho a la derecha. La primera es un animal, la segunda es una divinidad humanizada". ^{5/}

"Un ser humano con cabeza de ave se inclina ante una mujer sentada". ^{6/} En la misma página se encuentra el glifo de una mujer con una deidad al frente; 1 signo de unión, 2 de feminidad...". Mujer con los ojos cerrados que tiene frente a sí al Dios A, en ambas escenas están sentadas o en cuclillas.

"Ejemplos de representaciones sexuales se pueden deducir en Uxmal ("Casa de las Monjas"), Ruinas de Yucatán, México, en la cual se encuentra entre los elementos decorativos de la fachada, hombres desnudos con genitales prominentes, rasgo muy raro en el Arte Maya y que no se esperaría -- ver en un edificio consagrado a "Vírgenes". ^{7/} Esta es la opinión de -- Thompson, él ve contradictorio este fenómeno si se enfoca desde nuestra perspectiva actual, pero lógico y natural si se lo ubica en la época donde el sexo formaba parte de la religión. Tal como lo describe Thompson, aludiendo a posturas sexuales, en esculturas y pinturas. "También se -- las encuentra talladas en madera. En la expedición de Grijalba, entre -- ídolos de barro y braseros hallados en lo que es ahora Isla del Carmen, habían dos figuras de madera, una de ellas representaba a dos hombres -- dedicándose a la sodomía y otra a un hombre que sostenía sus genitales -- con ambas manos". ^{8/}

En otra región del área Maya también informa Thompson haber encontrado -- formas degeneradas de lo que fué el Falismo Sagrado "Una figurilla con -- representaciones de Dioses en relieve en la parte delantera de incensa--

^{5/} Villacorta C. J. Antonio y Villacorta, Carlos. "Códices Mayas", -- 2a. Edición, Guatemala, Editorial Tipografía Nacional, 1977, pp. -- 36, 37.

^{6/} Ibid. pp. 48-49.

^{7/} Thompson, J. Erick. Historia y Religión de los Mayas. Colección -- América Nuestra, América Antigua 7, México, Editorial Siglo XXI, -- 1979, p. 214.

^{8/} Ibid. pp. 41-42.

rios fechados en 1350-1500 como la de Palo Alto junto al río Usumacinta, poco más abajo de la afluencia de San Pedro Mártir, muestra un ojo cerrado en un guiño, la lengua asomando a un lado y una vaga sonrisa lasciva, que nos recuerda a una figurilla de Alvarado, Veracruz, con su labio malévolamente torcido y el pene en estado de erección, y por la otra parte las cáusticas observaciones de los Mayas acerca de las prácticas eróticas de sus vencedores los Itzaes, que tuercen sus bocas y cierran los --ojos". ^{9/}

En el estudio hecho por María de Baratta, se puede apreciar que los instrumentos musicales utilizados por nuestros antepasados, tienen un marcado tinte sexual y que todavía en un pasado reciente formaba parte de la tradición, por ejemplo: "...las sonajas, llamadas también "maracas", además de su función como marcadores de tiempo, tienen el sentido religioso o simbólico de representar al Phalo de la fecundación; y al mismo --- tiempo el repiquetear del sonajero representa a las cascabeles de la serpiente, que a su vez es símbolo de Quetzalcoatl...la charrasca o raspador, es un instrumento que no es un marcador de tiempo, en el sentido -- estricto del vocablo...se emplea más bien, no solamente entre nuestros - indios, sino en muchas tribus del Continente Americano, como "Conjuro de Fertilidad". Los indios de la costa del Bálsamo (El Salvador), lo tocan en la Danza del Engendro o Danza Fálica, que ejecutan en la luna nueva y a media noche. Otro instrumento es el sacabuche, que es un recipiente - de barro, generalmente es un cántaro cuya boca está tapada con un parche de cuero de animal, en el centro de un agujero reforzado por donde pasa un palo cilíndrico untado de cera... Para los indios de Izalco significa este instrumento el acto del engendro. No falta en las mancornadas nupciales". ^{10/}

En lo que respecta a El Salvador y Centro América en general, al estu---diar su cultura prehispánica se debe ubicar en el área Mesoamericana que

^{9/} Ibid. p. 71.

^{10/} De Baratta, María. "Cuscatlán Típico", San Salvador, Publicaciones del Ministerio de Cultura, Tomo I, 1953, pp. 217.

abarca una extensión que va de México al norte, hasta los territorios de Honduras, El Salvador e incluso Nicaragua; por lo tanto, los restos culturales salvadoreños deben ser estudiados por la influencia y en el tiempo de las grandes culturas Nahuatl (mexicana) y Maya, cuyos caracteres fundamentales coinciden y son afines a los encontrados aquí.

En cuanto a la cerámica en territorio de Cuscatlán (El Salvador), llegó a alcanzar en las antiguas civilizaciones una gran perfección artística, ya que hoy en día basta observar las piezas arqueológicas que se exhiben en el Museo "David J. Guzmán" de El Salvador o en algunos pequeños museos particulares, para maravillarse por el material empleado, lo mismo que la técnica utilizada y el enigma de sus símbolos en los cuales, a través de sus manos predigiosas, dejaron expresados sus pensamientos, emociones, costumbres, religión, cultura; todo en bellísimas decoraciones de vasos, vasijas, etc., igual en el modelado de estatuas de cerámica por medio de las cuales representaron figuras simbólicas o dioses de su teogonía.

Los Cuzcatlecos del Norte (aquí se ubica Ilobasco), hasta el límite del Río Lempa fueron heredados de una buena parte de la civilización Maya, - ésto se confirma por los hallazgos arqueológicos encontrados en esas zonas.

En El Salvador, en el momento actual se encuentra producción de cerámica en todo el país, los lugares más importantes y más conocidos por cerámica son:

- a) En Occidente, la de Santo Domingo de Guzmán, del Departamento de Sonsonate, la cual es una cerámica utilitaria y con técnicas de elaboración tradicionales (Ver Anexo Nº 5.1).
- b) En la Zona Oriental, en el Departamento de Morazán, a 146 kilómetros de la capital, se encuentra la ciudad de Guatajiagua en la cual también elaboran alfarería utilitaria netamente tradicional, y

últimamente por la influencia del INSAFI y Turismo han introducido cerámica suntuaria (Ver Anexo N° 5.2).

- c) En la Zona Central, por ser la parte más extensa, se da una producción artesanal bastante variada; se encuentra la cerámica de San -- Juan Las Minas, del Caserío Las Minas, en el Departamento de Chala-- tenango, a 76 kilómetros al noroeste de San Salvador, dicha cerámi-- ca se vende en todas las romerías y fiestas patronales del país --- (Ver Anexo N° 5.3).
- d) La cerámica de Panchimalco, del Departamento de San Salvador, a 16 kilómetros de la capital, lo mismo de tipo utilitario y con técni-- cas tradicionales de elaboración (Ver Anexo N° 5.4).
- e) Y en Quezaltepeque, Departamento de La Libertad, que igualmente se elabora alfarería utilitaria modelada en torno (Ver Anexo N° 5.5).
- f) Y así se llega al Departamento de Cabañas en el cual se encuentra -- la ciudad de Ilobasco, que está situado a 54 kilómetros de San Sal-- vador, es el centro ceramista más famoso del país, lugar donde se encuentran todas las técnicas de elaboración y los más variados ob-- jetos de cerámica que van desde la alfarería tradicional hasta los objetos o cerámicas de uso suntuario.

• Cerámica de Ilobasco

En Ilobasco se encuentra una basta población de artesanos, quienes sin dejar de elaborar la cerámica tradicional, por la influencia -- de los españoles y últimamente por el INSAFI y Turismo han introdu-- cido nuevas técnicas de elaboración, pero es de dejar claro que --- ellos han sido eminentemente creativos en cuanto a que les han im-- pregnado su sello propio.

Para conocer mejor la variada producción ceramista de Ilobasco, se

clasifica en cerámica utilitaria y suntuaria. El Cuadro Nº 1, ilustra esta división:

CUADRO Nº 1

CERAMICA DE ILOBASCO			
CERAMICA	TECNICA DE ELABORACION	TIPO DE COCCION	VARIEDADES
UTILITARIA	TRADICIONAL	Tradicional	Ollas, Sartenes, Cántaros, Comales.
	TORNO	En horno de: Ladrillo, barro, Eléctrico.	Ollas, Sartenes, Cántaros, Jarros, Vajillas, Macetas, etc.
SUNTUARIA	MOLDES	En horno de: Ladrillo, Barro, Eléctrico	Jarros decorados con imitación precolombiana, Adornos de pared, Ceniceros, etc.
	MODELADO A MANO	En ollas de gran tamaño y Sártenes pequeños	Muñecos de nacimientos; Miniaturas -Típicas -"Pícaras"
	MOLDE Y MODELADO A MANO	Horno de barro o Ladrillo	Cerámica: "PICARA" Sorpresas y Pistolas

• La Cerámica Utilitaria

Dentro de esta clase, elaboran alfarería con las siguientes técni--

cas: La Tradicional: (Ver Anexo 5.5), que es producida por los artesanos que habitan en el barrio conocido como "Barrial" y más de algún ceramista de los otros barrios de la ciudad. Esta cerámica es elaborada a mano y cocida con la técnica tradicional: hacen ollas, sartenes, comales, etc.

El otro tipo de técnica es la de la alfarería hecha en torno que, según los informantes o ceramistas, fue traída al lugar por el padre de Rodrigo Henríquez Quiñónez, quien fue el maestro de Juan José Angel, dueño y alfarero de la Alfarería "Angel" (ubicada a media cuadra al norte del mercado de Ilobasco). Juan José Angel, cuenta que su maestro hacía miniaturas en el torno, es decir, que todas las piezas que hacían de tamaño normal, él las hacía de un centímetro de altura y seis de ellos cabían en una caja de fósforo. Hacían pichelitos, ollas, sartenes, etc.

e Cerámica Suntuaria

Esta es la más variada, pues elaboran cerámica religiosa o navideña, típica, adornos, recuerdos, miniaturas y por supuesto la cerámica de contenido sexual.

i) Cerámica elaborada con la técnica del molde

Fue introducido por el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI) en la década de los cuarenta. En este tipo de cerámica, se han hecho jarrones, comales para adornos de pared y ceniceros decorados con modelos que imitan figuras precolombinas; dichos decorados se introdujeron con el fin de atraer más al turismo.

Los métodos de trabajo cambian y del trabajo artesanal tradicional se llega a la división del trabajo, los moldes aumentan la producción y los clientes solicitan lo más variados artícu-

los que la sociedad de consumo implanta, tales como: recuerdos de boda, comuniones, graduaciones, propaganda de casas comerciales, casas de ahorro y préstamo, restaurantes, hoteles, --- etc.

ii) Cerámica Navideña

Esta cerámica es conocida comúnmente como Muñeco de Nacimiento, surge aproximadamente a mediados del siglo pasado, según la informante Dolores Rivas (niña Lolita) de 63 años, quien refiere que su madre le enseñó ese arte, y ésta aprendió de la familia Castillo, la madre le contaba como se inició esta cerámica con Dolores Castillo, quien fue sacristán de la Iglesia de Ilobasco de esa época, por entonces, los curas le encomendaron a Dolores Castillo que colocara "El Nacimiento" en la Iglesia, y como en cierta ocasión, observó muñecos de cerámica --- traídos de España, él decidió imitarlos; pero como todo artista, le dió su sello, representando en las figuras no sólo al Niño Dios, San José, La Virgen y los demás personajes del nacimiento, sino que representó al hombre del pueblo con su vestimenta tradicional, sus costumbres y modos de vida, tanto del campesino como del hombre de la vida urbana. Esto se fue introduciendo en la religiosidad del pueblo y la demanda dió como resultado que toda la familia Castillo se dedicara a su elaboración, (Dolores, Amparo y María, todas de Apellido Castillo). Luego siguió la familia Rivas, de donde proviene Lolita, después la familia Hernández y así fue creciendo el número de ceramistas y heredando ese arte de padres a hijos que en la actualidad asciende aproximadamente a unos doscientos. Esta cerámica se elabora a mano y el método de cocción es muy especial.

iii) Las Miniaturas

Las que existen en la actualidad, son creadas por Dominga He---

rretera, muerta en 1982. Aprendió el arte a los 15 años, unos - dos años después comienza a reducir el tradicional muñeco navideño en diminutas formas que engarzaba en un envoltorio de cerámica llamado Sorpresa (Ver ilustración N° 2 en Anexo N° 11) o en diminutos retablos que representan misterios de Noche Buena (Navidad); la vida campestre: con lavanderas, molenderas, - etc.; la vida cotidiana de las zonas urbanas, con vendedoras - de artículos diversos; pero en la actualidad hay otros ceramistas que han logrado dominar esa técnica.

Además, de las miniaturas mencionadas se elaboran cerámicas -- con contenido sexual, motivo de esta investigación.

El hijo de Dominga Herrera, jóven que murió en 1978, a la edad de 27 años, elaboraba las miniaturas "Pícaras" más perfectas, pero en la actualidad, parientes de él son los que más hacen y venden este tipo de cerámica, quienes han tenido que aplicar, en forma incipiente, la división del trabajo para cumplir con la demanda del mercado.

o Cerámica "Pícara"

En la actualidad la cerámica "Pícara" que se elabora en Ilobasco -- fue creada, según los moradores de Ilobasco, por Juan Córdova, un - señor de 61 años, nacido en el lugar. El, lo confirma cuando al en-- trevistarlo (en 1979) dice que comenzó a hacer esta cerámica hace - treinta años.

Juan cuenta como los compradores influyen en nuevas posturas e in-- cluso le piden modelos especiales que él sólo hace por encargo y -- que no vuelven a hacer (Ver Ilustración N° 3 en Anexo N° 11), este modelo se lo encargó un español y le pidió 15 figurillas, las quería para llevarlas a su país (la de la foto le quedó de modelo). Incluso ha hecho imitaciones de figurillas eróticas precolom-

bina, como una que copió de una revista publicada por el Museo de - Anahuascollo, de Colima, México.

Al interrogarle acerca de cómo surgió la idea de hacerlas, refiere que:

RECUADRO N° 1

"HISTORIA DE LA CERAMICA PICARA"

JUAN

20 de Febrero de 1979

"Julio Samayoa le dijo a mi mamá que le hiciera unos muñecos pela dos para jugarle una broma al Jefe de la Administración de Rentas, ella le hizo una gallinita de tapadera y adentro estaba un hombre y la mujer; ella solo eso hizo y no siguió haciendo.

Yo me acordaba de eso que hizo mi mamá y hacía de vez en cuando -- unas.

Luego la niña Martha Solis (comerciante de cerámica de Ilobasco) - me empezó a comprar.

Años después empecé con los pitos (en forma de pene), por último - las pistolas, hago más recientes las pipas..."

27 de Febrero de 1979

"Un militar me pidió que le hiciera un pito, pero en forma de pistola o sea con cacha de pistola..."

Entrevista realizada con Juan Córdova en febrero de 1979 en Ilobasco.

Al preguntarle sobre la reacción del pueblo ante el aparecimiento o creación de esta cerámica dice que el pueblo no lo criticó pero que el cura o sacerdote de esa época le dijo que "dejara de hacer eso, que era pecado y que de lo contrario lo excomulgaría", como -- siempre los hice, me excomulgó". Sobre todo porque entre los modelos sorpresas se representa a un sacerdote en oración y al quitar -- la piedra que le sirve de reclinatorio, aparece una mujer desnuda, en acto sexual con él. (Ver Ilustración en Anexo N° 11).

Un día cuenta Juan que el padre (sacerdote actual), le dijo: "-¿Hijo, por qué no dejás de hacer esas cosas? - Y yo le contesté: "Padre, si no las hago, no como yo, ni mis hijos - ".

Esta cerámica pronto cobró auge y se difundió por todo el país, --- trascendiendo fuera de las fronteras, hasta otros países, ya que -- los turistas los compran, así comerciantes que por gruesas (equivalente a 144 cerámicas 12 docenas) los llevan a Centro América y -- Estados Unidos.

Las pistolas las crea Juan (según informe de Julio César López, o-- tro ceramista que hace de contenido sexual pero en miniatura), cuando ellos pertenecían a la Cooperativa de Ceramistas que implantó -- el Instituto Salvadoreña de Fomento Industrial (INSAFI), (ellos fueron de los primeros cooperativistas, después se retiraron por problemas).



RECUADRO N° 2

"HISTORIA DE LA CERAMICA PICARA"

JULIO

29 de Febrero de 1979

"Estábamos bromeando un día con tres compañeros y uno de ellos -- que tenía una pistola se la puso a Juan en la espalda y luego la sustituyó por un pito de los que Juan hacía y después todos nos reímos.

Juan le prestó la pistola a ese amigo para sacar molde de la cachacha y se la adaptó a los pitos..."

Entrevista realizada con Julio César López en Febrero de 1979, en Ilobasco.

B. MARCO TEORICO CONCEPTUAL

Se han descrito los antecedentes más importantes sobre la cerámica "Pícarra" partiendo de lo más general y antigua para llegar a lo que existió y existe actualmente en el país. Se hace necesario, por lo tanto, plantear el marco teórico sobre el cual se orientará "La exploración de las motivaciones en la elaboración de cerámica "Pícarra" de Ilobasco, exponiendo para ello, el aspecto general de la motivación, los motivos dominantes en el mundo capitalista y el Arte como una forma de reflejo de la realidad.

La selección, intensidad y persistencia del comportamiento humano se hallan dentro del campo de la motivación. Cuestiones perennes y fundamentales, como, por qué un organismo elige una actividad más bien que otra,

porque una actividad se realiza con un determinado vigor o porque persiste una actividad frente a la competencia de otras actividades; tales cuestiones son planteadas en el continuo desenvolvimiento de la Teoría de la Motivación.

"El término MOTIVACION se refiere a un estado de estimulación interna -- que resulta de una necesidad (Corporal o Socio-Psicológica) y que generalmente activa la conducta orientada a satisfacerla". ^{11/}

La explicación de las acciones de los individuos en la conducta interpersonal implica dos tipos de "por qué". En primer lugar, hay que preguntarse por qué las personas escogen una acción y rechazan otra. Es decir hay que enfrentarse con la dirección de una determinada acción.

En segundo lugar, hay que enfrentarse con el problema de por qué las personas persisten en una determinada acción durante un largo período de tiempo, incluso en contra de ciertos obstáculos. Aquí hay que referirse a la persistencia de una acción.

El estudio de la motivación es un paso más en la comprensión de la conducta humana.

Los objetivos de la conducta son esencialmente, satisfactores de necesidades. Las necesidades de un individuo integran y organizan su actividad psicológica al dirigir y mantener su acción (conducta) hacia un determinado objetivo. Esta relación, sin embargo, no es tan sencilla, por un lado. "Las mismas acciones (conductas) pueden estar referidas a necesidades diferentes; por otro lado, los mismos impulsos pueden originar acciones diferentes; no obstante, no puede explicarse la conducta exclusivamente por los impulsos y los objetivos ya que la conducta del hombre se haya multideterminada por condiciones ambientales, por los conocien

^{11/} Davidoff, I.I.: "Introducción a la Psicología", México, Editorial McGraw-Hill, 1980, p. 315.

tos, por los hábitos sociales aprendidos y por las actitudes tanto como por los impulsos". ^{12/}

Para cada necesidad existen muchos objetivos. Su elección dependerá de los valores culturales, de la capacidad biológica, de la experiencia --- personal y de las oportunidades que proporciona el medio ambiente.

Los impulsos iniciales pueden asumir nuevas formas como resultado de la fusión de dos o más necesidades originalmente distintas. Se ha comprobado que los obesos tienden a sobre comer cuando se quedan solos o en horas nocturnas previas al sueño; en este caso, el hambre se asocia con un estado de ansiedad.

La conducta sexual también puede reflejar (como en el Machismo) una fusión de impulsos y temores: Necesidad de Compañía, necesidad de dominio, con el temor a perder la virilidad.

Una conducta motivada es la que mueve al sujeto a la acción, ya sea ésta simple o compleja; de corta, mediano o largo plazo; teniendo para ella - un motivo que es el que guía la conducta hacia la meta determinada.

"Una persona está motivada cuando siente deseo, ganas, atracción o carencia de algo... Todavía no se ha encontrado un estado objetivamente observable que correlacione adecuadamente con estos datos subjetivos, es decir, todavía no se ha encontrado una buena definición conductista de motivación". ^{13/}

Por motivo se entiende todo lo que mueve al hombre a actuar, por muy diferente que sea ese "motor" motivacional. El hombre se mueve, se siente

^{12/} Krech, Crutchfield y Ballachey: "Psicología Social", España, Editorial Biblioteca nueva, Madrid, 1965, p. 84.

^{13/} Martín Baró, Ignacio: "Psicología, Ciencia y Conciencia", 1a. Edición, UCA, Editores, San Salvador, 1977, p. 384.

impulsado por necesidades, deseos o ideales; quiere o anhela. Y cualquiera de estos móviles ponen de manifiesto una motivación.

Interpretando la motivación, Martín Baró considera que:

- 1º Las posiciones se dividen: desde la postura instintivista extrema, que considera todo el comportamiento movido por fuerzas instintivas, hasta la postura voluntarista extrema, que piensa que, para el hombre "querer es poder" y que todo el comportamiento depende de su voluntad..." ^{14/}

Plantea además, tres dimensiones principales en las cuales se mueven las Teorías de la Motivación: a) La dimensión de profundidad; b) La dimensión de equilibrio y c) La dimensión social.

- a) En la dimensión de profundidad, por un lado, la orientación --psicoanalítica considera que el hombre es movido por fuerzas -pulsionales inconscientes, que reclaman una satisfacción inmediata e incondicional, planteando así una situación conflictiva al individuo frente a la realidad. El énfasis, por tanto, se centra en descubrir esas fuerzas inconscientes, enraizadas -en la corporalidad, y cuya organización depende de los acontecimientos de la infancia personal.

Por otro lado, para las corrientes conductistas, la motivación es simplemente un constructo hipotético, que debe ser explicado en términos de condiciones antecedentes o consecuentes (estímulos o respuestas). Skinner, por ejemplo, considera que la pulsión no es sino una simple probabilidad de que ocurra, más que otra, una determinada conducta.

^{14/} Ibid. p. 367.

- b) La dimensión de equilibrio, se basa en el concepto de Homeóstasis de Cannon planteada en 1915 y reformulada en 1932. Quienes defienden este punto de vista consideran que toda motivación constituye un desequilibrio y que la finalidad de la conducta motivada es restablecer el equilibrio del organismo. -- Otros autores rechazan esta visión como reduccionista e inaplicable al ser humano. A menudo -dicen estos autores- el hombre no busca restablecer el equilibrio, sino más bien romperlo. Piaget postula otro proceso complementario, la homeórresis, que supondría la tendencia del individuo (y del organismo) hacia el progreso, el crecimiento, la superación.
- c) Finalmente, Martín Baró considera que la motivación no tiene sus raíces en el hombre mismo (aunque en él se manifiesten), sino que surgen de las condiciones sociales en las que el hombre hunde sus raíces.

El análisis de la motivación humana es uno de los que más refleja la ideología propia del psicólogo que la formula. Por ejemplo, las necesidades consideradas por muchos psicólogos como básicas o primarias y cuya satisfacción implica un estilo de vida que conlleva la explotación de unos hombres respecto de otros...son teorías que se reducen a reflejar la realidad y así, lo que reflejan es una realidad de opresión.

Esta última posición puede evidenciarse en los ceramistas de Ilobasco en quienes es el medio social el que juega un papel importante en la motivación para elaborarla, ya que este medio le proporciona una serie de estímulos externos que influyen para que el ceramista produzca "Los Pícaros".

- 2º Por otra parte, Maslow, en su teoría del desarrollo secuencial de las necesidades supone un orden específico en el desarrollo de los impulsos en términos de la historia individual de cada satisfac----

ción. El orden parte de los impulsos inferiores a los impulsos -- superiores.

- a) Necesidades fisiológicas: como hambre, sed y sexo.
- b) Necesidades de seguridad: paz y orden.
- c) Necesidades de pertenencia y amor: afecto e identificación.
- d) Necesidades de estimación: prestigio social, éxito, autorespeto.
- e) Necesidades de autorrealización: deseo de llegar a ser lo que es uno mismo.

Maslow arguye que una necesidad inferior debe ser satisfecha de una manera adecuada antes que puedan satisfacer las necesidades de orden superior. Esta implica un ascenso constante en el nivel motivacional.

Esta teoría de Maslow y su secuencia de necesidades opera en una sociedad de consumo que se presenta como estática o inmutable, es decir; una sociedad que no cambia. Las necesidades se describen como carácter de historia, como hechos dados, ajenos a la actividad creadora del hombre a lo largo del desarrollo histórico social. La comprobación de la Teoría de Maslow es origen de controversia porque hasta hoy no se ha comprobado.

Varios son los impulsos sociales que afectan al hombre occidental (Sistema capitalista).

- a) El impulso de afiliación, en el cual la persona se siente más satisfecha cuando se haya al lado de otra, sobre todo de determinadas personas.
- b) El deseo de prestigio, todos los hombres luchan por conseguir un "status" socio-económico, cultural, etc.

- c) El impulso adquisitivo, el deseo de ganancias materiales es -- muy manifiesto en los países capitalistas y además se ha encontrado que culturas "primitivas" puestos en contacto con el --- "mundo occidental" desarrollan este impulso en cuanto se les - ofrecen bienes susceptibles de ser adquiridos, sea individualmente o a través de mecanismos institucionales.

"Según Krech, Crufchfield y Ballachey, la adquisición de riquezas es esencial para el desarrollo psicológico del individuo, así como la creación y desarrollo de una cultura. Es precisamente el exceso (excedente) de riqueza el que libera a los hombres de la preocupación diaria por conseguir alimento, vestido y cobijo". 15/

- d) El impulso o el motivo de logro: David C. McClelland, desarrolla la Teoría del Logro y considera que casi todo el mundo --- abriga hasta cierto grado un motivo de logro: pero algunas personas están mejor orientadas hacia él que otras. "Motivo de logro poderoso es aquel que su poseedor sea muy susceptible a - los impulsos como para que intente con vehemencia". 16/

Sobre el motivo de logro, Gellerman desarrolla la Teoría de -- McClelland. En las páginas siguientes se describe como tal motivo, en forma poderosa, se da en el mundo occidental competitivo.

La persona motivada hacia el logro tiene posibilidades de sobre pasar a todas las demás en su celo por mejorar su desempeño cuando se ve provocada a hacerlo. Ejemplo: estudiantes de

15/ Medrano, Oscar: "Manual de Psicología Social", San Salvador, Departamento de Psicología, Facultad de Ciencias y Humanidades, Universidad de El Salvador, 1976, pp. 27 a 33.

16/ Gellerman, Saúl W.: "Motivación y Productividad", Editorial Diana, México, 1979, p. 133.

Bachillerato que poseen un fuerte impulso de logro, por lo regular obtendrán mejores calificaciones que otros estudiantes -- igualmente brillantes; pero éstos, con necesidades de logro -- más débiles.

Una persona orientada hacia el logro prefiere un moderado grado de riesgo, porque su esfuerzo, destreza y determinación tienen una razonable oportunidad de influir en el resultado. Por lo tanto, el logro (si ha de haber alguno) será personal y no solo un golpe de suerte o una predeterminada conclusión. Esto es, por supuesto la especie de realismo agresivo que marca el empresario con éxito.

El hombre con un alto grado de impulso de logro, no necesariamente posee un don de habilidad para la organización mayor que el de otro; pero sus propias aptitudes le permiten hacer uso -- más efectivo de sus capacidades que el que hacen de las suyas otros hombres que no generan impulso de logro.

En general, las personas con un alto grado de motivación al logro son más persistentes, realistas e inclinadas a la acción, que las que tienen otros tipos de patrones de motivación. Pero esto no por fuerza los hace producir; ello más bien parece depender de si la tarea requiere cierto grado de iniciativa o inventiva personal. Si es así, la persona motivada hacia el logro posiblemente deja a sus competidores muy atrás; pero si no lo logra, con seguridad se volverá un trabajador como todos los demás y carente de inspiración.

La motivación de logro está distribuida entre la generalidad -- de la población, no son personas especiales que poseen mayores habilidades que los demás, pero su actitud hacia el logro de -- una meta los hace diferenciarse de los demás. Son personas, -- por lo general, que no están destinadas a escalar grandes altu

ras o imponer ningún record. Los ceramistas de Ilobasco pueden ser ubicados en este contexto.

- e) El motivo del dinero. El examen del dinero escapa al parecer de la atención de la Psicología. El psicólogo debe interesarse en descubrir el modo como el dinero interviene en la psicología humana. Es sabido que durante buena parte del día el -- hombre se empeña en la adquisición de dinero para satisfacer -- ciertas necesidades vitales y culturales.

¿Qué funciones llena el dinero en la vida emocional del individuo? No se puede afirmar a la ligera que alguien trabaja por dinero y dejar así las cosas, porque el dinero puede contener, para él, diferentes significados.

Entre otras formas el dinero puede interpretarse como una medida de progreso, como símbolo de prestigio o como valuarte contra el desastre y hasta como finalidad en sí. Sea que su significado fuere simbólico, financiero o ambas cosas, el dinero no puede ser concebido ya como la única razón por la que trabaja la gente y, ni siquiera como la razón primordial.

"...Se sabe poquísimos respecto a la importancia psicológica -- del dinero, pues excepto por alguna investigación como la de Whyte... Los billetes no son en modo alguno tan poderoso motivador como se les supone". 17/

La característica más obvia del dinero resulta ser la más sutil y a la vez la más importante; el dinero es un símbolo; carente de valor en sí mismo, su valía depende de la capacidad -- que le dá el hombre para representar aquello que puede intercambiarse a cambio de ese símbolo. El dinero puede simboli---

17/ Ibid. p. 170.

zar casi cualquier valor que la gente se sienta motivada a perseguir. Es decir, puede representar logro, prestigio, poder o seguridad. Esto viene a constituir la función racional del dinero. Sobre esta función racional, está la más poderosa función irracional de reflejar las esperanzas y temores de la gente que lo utiliza, sea para alcanzar tales esperanzas o vencer temores que experimentan, se cree poder eliminarlos a cambio de dinero.

La función del dinero en lo tocante a la conducta motivada no puede ser entendida hasta que se expone su dualidad representativa de valores materiales y emocionales (es decir la función racional e irracional).

Si el carácter que el hombre le dá al dinero fuera del todo racional y no se le atribuyera la facultad de simbolizar metas tangibles, es probable que se convirtiera en un motivador relativamente ineficaz.

En las regiones sub-desarrolladas del mundo donde la probabilidad de mejorar la posición y poder, parece tan remota, que la misma esperanza con dificultad llega a manifestarse. Para tales pueblos, el dinero a menudo parece ser no un pasaporte hacia una mayor felicidad, sino solo un instrumento mediante el cual es posible intercambiar trabajo por unos insuficientes artículos esenciales; en otras palabras, para dichos pueblos, el dinero apenas tiene una función puramente económica.

Sólo cuando el dinero se torna un vehículo creíble para conseguir seguridad, posición y otros objetivos intangibles, es que empieza a ser símbolos de ellos; y es sólo cuando el dinero -- los simboliza es que comienza a adquirir poder motivador significativo.

Actitudes de psicólogos frente a la cuestión de la mercancía - y el dinero reflejan las comunes de los hombres que se esfuerzan en mostrar una sublime indiferencia, un desprecio altanero por todo cuanto concierne al "vil metal", algo ajeno al "alma", a la dignidad, a la "naturaleza humana" "en lo que tiene de -- más noble y elevado".

Expresiones como "mi conciencia no se compra", reflejan el concepto de que una cosa es el alma humana y otra cosa, ajena a ella, es el dinero. La actividad que estudia el psicólogo no incluye a aquella insumida por el modo de adquirir, atesorar o gastar el dinero. Si se piensa bien, a esta psicología no le interesa el proceso de trabajo. Si se observa y se analiza -- "la burguesía no conoce otra felicidad que su rápido enriquecimiento ni otro dolor que la pérdida de su fortuna. Ante tanta codicia, ante tanta avidez de dinero, ni una sola manifestación del alma Humana puede permanecer inmaculada". 18/

El cambio de la motivación de la mercancía y el dinero es reflejado al fin, en el ámbito subjetivo donde la mercancía fetiche y el dinero que es su equivalente universal adquiere el - caracter de valor alienado, con vida propia, sin relación aparente con la producción y la relación de los hombres entre --- sí.

Thénon, al hablar de la mercancía dice que a primera vista parece una cosa trivial y que se comprende por sí misma. Como valor de uso no tiene nada extraño y satisface necesidades humanas. Por ejemplo se modifica el barro cuando de él se hace una pieza de cerámica; sin embargo, la pieza de cerámica, es - siempre barro, un objeto ordinario tangible, pero desde el mo-

18/ Federico Engels: Obras completas. Tomo II, p. 496, Edición Soviética, citado por Thenon, Jorge, Psicología Dialéctica, 2da. Edición - Paidós, Buenos Aires, 1974, p. 332.

mento que se presenta como mercancía se transforma en una cosa sensible y además superior a los sentidos.

La mercancía refleja ante el hombre caracteres sociales, cuando por medio del trabajo, la separa de sus elementos naturales y - al mismo tiempo la mercancía o los productos del trabajo adquieren una relación social de objetos independientes de los productores. De esta forma los productos del trabajo (Ejemplo: los de los ceramistas) pasan a ser mercancía, cosas sensibles y superiores a los sentidos, cosas sociales (ya no naturales). La pieza de cerámica es siempre barro, "un objeto ordinario sensible"; pero sólo es cosa superior a los sentidos en cuanto se -- transforma en mercancía, en objeto social.

El carácter fetiche de la mercancía consiste entonces en el hecho de que la mercancía desarrolla, con otras mercancías, relaciones que no se presentan "como relación de los hombres mismos". Pero los hombres que las elaboran, compran y venden, actúan con arreglo a un valor de cambio, a una determinada forma de relaciones de producción, a una organización jurídica emergente de la misma, que señalan un rumbo a la conducta social -- del individuo y al reflejo subjetivo de la superestructura.

Ahora bien, se han analizado los aspectos generales de la motivación, algunas Teorías básicas y enfoques sobre los impulsos - sociales, características del mundo occidental.

- 3º Desde la perspectiva materialista dialéctica se considera a la motivación humana como la compleja integración de procesos psíquicos --- (que implican la actividad nerviosa superior y reflejan la realidad objetiva a través de las condiciones internas de la personalidad social) que en su constante penetración, transformación y determinación recíproca con la actividad externa y sus objetos y estímulos -- regula la dirección (el objeto-meta) y la intensidad o activación --

del comportamiento y, por tanto, se manifiesta como actividad motivada.

La motivación es una compleja integración de procesos psíquicos. En ella participan, tanto los procesos afectivos (tendencias, emociones y sentimientos) como los cognoscitivos (sensopercepción, pensamiento, memoria, etc.). Es una expresión de las propiedades y del estado de la personalidad: del carácter, de las aptitudes y del temperamento, pero son las propiedades caracterológicas las que ocupan en ella el papel principal.

Entre estas propiedades caracterológicas debemos destacar las necesidades naturales (biológicas y las superiores (psicosociales) que dan origen a:

- a) Motivos naturales que se originan en las necesidades biológicas y los procesos de autoregulación del organismo: son innatos, -- es decir, que están presentes en el momento del nacimiento, aunque muchos son modificados por influencias sociales al desarrollarse el individuo.
- b) Los motivos superiores son adquiridos en el curso de la socialización en una cultura determinada. Se forman con relación a -- relaciones interpersonales, los valores sociales ya establecidos, las normas o las instituciones.

El hombre no solamente es motivado por sus necesidades fisiológicas (hambre, sed, sueño, de seguridad, sexuales, etc.) sino también por las necesidades psicosociales (afecto, pertenencia, adecuación, cultura, estética, trabajo, etc.) y los motivos de este tipo sirven para dar energía y dirigir nuestra conducta hacia ciertas metas o fines. Ejemplo: El dinero está asociado a la satisfacción de necesidades -- biológicas y se convierte en una necesidad psicosocial tan real que dan ocasión a grandes impulsos o deseos de obtenerlo como objeto-me-

ta. Este tipo de necesidades superiores son condicionadas en el -- proceso de interacción con otros seres humanos en una cultura determinada según sea el desarrollo sociocultural.

Las necesidades naturales del hombre son análogas a las de los animales superiores; pero al mismo tiempo se diferencia de ellos por -- el objeto y la manera de satisfacerse, mientras que los animales -- satisfacen sus necesidades únicamente utilizando los objetos naturales que se encuentra ya preparados en el medio que los rodea, el -- hombre elabora y produce con su trabajo, los objetos que satisfacen sus necesidades; aunque puede utilizar los objetos naturales que -- encuentra en la naturaleza.

En el desarrollo histórico del hombre aparecen necesidades que no -- existen en los animales como son las necesidades superiores de ca-- rácter social. Su satisfacción no conduce directamente a suprimir una u otra necesidad biológica del organismo, sino que están motivadas por las condiciones de vida de la sociedad. Así, "...se encuentran las necesidades materiales superiores que son las necesidades de objetos materiales, creados por la producción social y puestos -- al servicio del hombre (objetos caseros, instrumentos de trabajo, -- etc) y las necesidades espirituales o ideales, que son las que se -- agrupan como necesidades de estética y de cultura, estos son los -- objetos ideales tales como el arte, los conocimientos, etc.". 19/

Dentro de las motivaciones naturales existen algunas como el sexo -- que por la creciente cerebralización se convierten en necesidades -- psicosociales, desde el momento que la excitación y respuesta --- sexual se van independizando de la función endocrina de las gónadas y una mayor dependencia del sistema nervioso central. Los estímlos externos influyen más, motivacionalmente, en ambos sexos, que --

19/ Smirnov, Leontiev y otros: "Psicología", 3a. Edición, Editorial Grijalbo, S.A., México, 1975, p. 344.

los estímulos internos, de allí los hábitos y costumbres de la conducta sexual. Debido a ello los medios de comunicación de masas -- han creado patrones conductuales con gran facilidad, son los que se manifiestan en nuestra sociedad de consumo, característica en la So ciedad Salvadoreña.

La cerebralización hace que el ser humano sea más plástico y a-- daptable en su psicosexualidad concreta. Los casos de homosexuali-- dad, se explican a veces por esa plasticidad y un consiguiente ---- aprendizaje.

Las necesidades del hombre subjetivamente se manifiestan como de--- seos y tendencias. Los deseos y tendencias, al mismo tiempo que se ñalan que ha aparecido o se ha satisfecho una necesidad, regulan la actividad del hombre, motivando la aparición, el crecimiento o la - desaparición de esta necesidad .

Pero la existencia de una necesidad manifestada en forma de deseo ó de tendencia aún no es suficiente para que se realice una actividad. Para esto es indispensable que haya un objetivo que, respondiendo a la necesidad, sea el estímulo para actuar y le de a la actuación u-- na dirección concreta determinada, un fin.

En el hombre los objetivos que le estimulan a actuar pueden refle-- jarse en forma de imágenes o representaciones, de pensamientos y -- también en forma de ideas morales. "Se denomina motivo de la acti-- vidad aquello que reflejándose en el cerebro del hombre excita a -- actuar y dirige esta actuación a satisfacer una necesidad determina-- da". 20/

El significado psicológico de una u otra acción depende de su moti-- vo, del sentido que tiene para el sujeto, lo cual caracteriza su --

20/ Ibid. p. 346.

fisionomía psicológica.

Las actividades complicadas corrientemente son respuesta a unos ---
cuantos motivos que actúan simultáneamente. Este hecho hace que --
los motivos sean psicológicamente diferentes.

Los motivos de la actividad pueden ser:

- a) Generales y amplios, los cuales son más constantes, actúan ---
durante mucho tiempo y no dependen de situaciones casuales.
- b) Particulares y estrechas, estos actúan durante poco tiempo y -
según circunstancias directas.

La relación mutua entre estos motivos se manifiesta en actividades
complicadas, donde unos motivos (los generales) dan una dirección -
determinada y un sentido a los actos que los constituyen, y otros -
(particulares) sirven de estímulo directo para realizarlas.

Entre los motivos que causan una actividad complicada siempre hay -
uno que es el principal.

La compleja integración de procesos psíquicos que participan en la
motivación (cognoscitiva y afectivos) regulan la dirección e inten-
sidad de la actividad externa, es decir, la interacción material --
del sujeto con su medio físico y social y su propio organismo bio--
lógico, la cual es mediada y regulada por la personalidad y los pro-
cesos psíquicos y va dirigida a satisfacer las necesidades y exi---
gencias sociales que el individuo experimenta como personalmente --
significativa.

Las cosas materiales interactúan con el sujeto y en virtud de los -
procesos psíquicos y necesidades de la personalidad se convierten -
en objetos de conocimiento e incentivos y excitantes motivacionales

que engendran en el sujeto los motivos de la actividad. De este modo, el proceso motivacional aunque interno y psíquico, no puede explicarse adecuadamente si no se tiene en cuenta su íntima unidad, - su transformación y determinación recíproca con la actividad externa y sus objetos y estímulos.

En cuanto al Arte:

"Las muestras más antiguas de la creación plástica testimonian que los hombres representaban lo que era el medio de vida de toda la -- colectividad, aquellos hacían o representaban lo que tenían que ver con su actividad práctica cotidiana. La caza del mamut, el reno, el bizonte, etc." ^{21/}

Es decir, era un reflejo de su realidad y no representaciones en -- abstracto. La obra de arte está literalmente "supradeterminada", -- surge como expresión individual o colectiva que trata de abrirse -- camino en el mundo y lanzar un mensaje, pero la obra no está determinada exclusivamente por la constitución espiritual del indivi---- duo(s) que quiere(n) expresarse o lanzar un mensaje, sino también -- por la conciencia del individuo (determinada socialmente) que se -- ocupa de la realización de ésta intención". ^{22/}

En este sentido, el arte es una forma de relación de la conciencia con la realidad. La realidad se refleja en el arte. Las formas -- artísticas son a la vez, formas de expresión de una concepción del mundo, determinadas socialmente y que influyen en la vida interna -- del artista o productor.

De acuerdo con lo anterior puede considerarse que en el caso concre

^{21/} Spirkin, A. "El Origen de la Conciencia Humana", Colección El Ser y La Conciencia, Buenos Aires, Editorial Platino Stilcograf, 1965, -- p. 203.

^{22/} Hausser, Arnold. "Teoría del Arte, tendencias y Métodos de la Crítica Moderna. Madrid, Editorial Guadarrama, 1975, p. 80.

to de los ceramistas de Ilobasco refleja las condiciones de nuestro medio social y cultural. Así por ejemplo, la cerámica para los nacimientos obedece a una práctica religiosa, producto de una penetración cultural de los conquistadores españoles; la cerámica con temática sexual y su contenido actual refleja la penetración cultural del sistema capitalista, en el cual el sexo se convierte en mercancía. Para darse cuenta de ello basta observar como se promueve el sexo para explotarlo económicamente, para ejemplos -- hay los moteles, se exhiben películas y se venden revistas pornográficas, etc., y en forma sutil se lo explota en anuncios comerciales, novelas, concursos de belleza, etc.

Enfocando en forma objetiva el problema de la Cerámica "Pícara", se considera que surge de las necesidades que le imponen al ceramista directa o indirectamente los consumidores y que el medio social es factor básico y significativo que los impulsa a producir este tipo de cerámica "Pícara", y no movidos por impulsos inter--nos o inconcientes tal como lo explicaría el Psicoanálisis, teo--ría con la cual no estamos de acuerdo por que, "a pesar de ser -- una doctrina psicológica, presenta divergencias de valoración --- tan grandes y discusiones tan reñidas al tratar de crear una "nueva visión" del hombre. Desde el punto de vista materialista se -- ha puesto en evidencia la falta de base de semejante pretenciones, la incompatibilidad de la teoría de Freud con la representación -- científica de la naturaleza social del hombre y las leyes de su -- desarrollo psíquico. El poner demasiada importancia y como algo determinante para la conducta del hombre adulto los traumas y ex--periencias infantiles, y todo un conjunto de representaciones co--mo la de que la conducta de las personas se haya dirigida por --- fuerzas psíquicas, irracionales, inconcientes y no por leyes del desarrollo social, la de que el intelecto es un aparato que encu--bre estas fuerzas y no un medio para reflejar la realidad con el fin de orientarse en ella, y la de que el individuo y el medio social se encuentra en un estado de guerra secreta, perdurable e --

ininterrumpida". ^{23/}

El pansexualismo, doctrina sobre la omnipotencia de la inclinación sexual ocupa un lugar preponderante en la doctrina de Freud y tuvo gran popularidad en determinados ambientes capitalistas.

Esta concepción freudiana no es considerada científica aún quitándole el principio del pansexualismo y el esquema completamente -- fantástico de la evolución del instinto sexual y muchos de los -- discípulos de Freud se apartaron de él por no admitir la fé en -- la ominipotencia de la libido. En cuanto al aspecto ideológico -- es pesimista y antihistórica. Interpretó inadecuadamente sus investigaciones de la realidad psíquica y fue aprovechada por la -- ideología capitalista cuando después de la Primera Guerra Mundial que aniquiló gran número de personas y valores culturales. Freud añadió al instinto de conservación y al instinto sexual, el instinto de destrucción (que servía como motivo de la conducta agresiva) y no por causas socio-económica políticas. "Con esto queda al descubierto el carácter antihistórico y antihumano de la concepción freudiana, sin la menor confianza en el progreso social, en la posibilidad de eliminar las causas de la agresión y de la violencia..." ^{24/}

El proceso del trabajo, la herramienta, el lenguaje, las relaciones de producción, es decir, la práctica social humana, no desempeña papel alguno en la ideología freudiana, sino como resultado contingente del juego de las pulsiones instintivas y la casi totalidad de los sistemas en boga llamados personalísticos, holísticos, neo-analíticos, no enmiendan fundamentalmente esta sustrac--

^{23/} Yaroshewsky, M.G. "La Psicología en el Siglo XX", México, Editorial Grijalbo, S.A., 1979, p. 204.

^{24/} Ibid. p. 211.

ción del hombre de su medio social concreto". 25/

Hay razones más que fundadas para considerar la aparición de los neofreudistas y de los post-freudistas como síntoma de que la concepción del psicoanálisis era incapaz, desde un principio, de convertirse en una doctrina que abarca la estructura y el modo de -- regulación de la actividad psíquica en su totalidad. Yaroshewsky dice que: "Las objeciones principales se dirigieron a la idea -- de que la conducta humana se haya determinada por factores orgáni-- cos (instintos). Se declaró envejecida la teoría de los instin-- tos y en relación con ello se rechazan las tesis concernientes a la omnipotencia de la inclinación sexual y a la agresividad in-- nata. La primacía pasó a los factores de la cultura, a las rela-- ciones entre los individuos y a otros aspectos sociales" 26/ de -- esta manera el psicoanálisis es incapaz de resolver el problema -- de la comunicación social ya que se requiere comprender su pecu-- liar naturaleza histórica-social, su arraigo en los nexos prácti-- cos, reales, entre las personas. Por lo tanto, es incapaz de dar una explicación objetiva de un fenómeno cultural como es la moti-- vación para elaborar cerámica pícara.

Freud dice: "Hayan por supuesto (en la sublimación) una de las -- fuentes de la actividad artística, y según que tal sublimación -- sea completa o incompleta, el análisis del carácter de personas -- de alta intelectualidad, y en especial de las personas que poseen aptitudes artísticas, revelará con mayor o menor precisión esta -- relación mixta entre la capacidad y rendimiento, la perversión y la neurosis". 27/

25/ Thenon, Jorge: "Psicología Dialéctica", 2a. Edición, Editorial Paí-- dos, Argentina, 1975, p. 259.

26/ Yaroshewsky, M.G. "La Psicología en el Siglo XX", Editorial Grijal-- bo, S.A., México, 1979, p. 230.

27/ Freud, Sigmund: "Obras Completas", Tomo IV, Editorial Biblioteca -- Nueva, España, p. 1234.

Para Freud las tendencias libidinosas, como las fijaciones incestuosas, las regresiones e identificaciones puede constituir parte de las fuerzas que incitan al artista a la creación. Esta teoría se constituye en un medio para explicar la realidad objetiva en forma subjetiva, a través de mecanismos anímicos, de motivaciones inconscientes, negando de esta forma el carácter racional, intencional y consciente de muchas actividades del hombre; así como la unidad entre el psiquismo y la conducta como producto del reflejo, en el cerebro del hombre, de las condiciones histórico sociales en que se desenvuelve.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se ha encontrado que dentro de las manifestaciones artesanales en el país, la ciudad de Ilobasco se ha caracterizado por la elaboración de cerámica, entre la cual se destaca la cerámica "pícara" ¿Cuáles son las causas que impulsaron o motivaron a estos ceramistas a producirlas en grandes cantidades?, ¿Será por motivaciones internas o por influencias externas las que los impulsaron? La presente investigación trata de dar o encontrar respuestas a estas interrogantes.

La cerámica "pícara" de Ilobasco fundamenta su temática en situaciones de denuncia y rechazo a las autoridades religiosas y además de posiciones coitales tomadas de revistas pornográficas, ya sea por iniciativa propia o llevados por el cliente; además de que se ha convertido en fuente de ingreso para estos ceramistas.

Se puede ver que para la psicología, particularmente la social, es sumamente relevante, conocer las fuentes y motivos que llevan a un conglomerado de artesanos, dedicados a la cerámica a crear y producir este tipo de productos.

Hasta el momento se desconoce la existencia de estudios realizados que aborden el tema que ocupa esta investigación. Lo único que se ha encontrado es un artículo que Mariño Sánchez (1976) escribió en la revista "APORTES". En ese artículo hace algunas consideraciones enfocando la cerámica de Ilobasco como un Arte Popular que plasma contenidos psíquicos de dependencia con un pasado socio-histórico cultural sobre el cual tiene su fundamento. Analiza toda la manifestación ceramista grande y miniatura, sobre el tema en estudio dice: "...Y no falta el ingenio, picarezo del arte erótico que se esconde debajo de una cubierta en forma de fruta o ave de corral". ^{28/}

^{28/} "APORTES" : Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador, julio-agosto-septiembre, 1976, Nº 1. p. 61.

CAPITULO II
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Recientemente en la Facultad de Economía de la Universidad de El Salvador se hace un estudio Socioeconómico de la Cerámica Artesanal de Ilobasco, por Olivares Mendoza, tesis para optar al grado de Licenciado - en Economía (1980). En ella plantea entre otros aspectos lo siguiente:

- 1) "En cuanto al origen de la Cerámica en Ilobasco no existen datos concretos que permitan su conocimiento. Por lo acaecido en otros centros ceramistas de América, se puede deducir que tal actividad en Ilobasco se debe a razones tradicionales y a la existencia de materia prima apropiada en la región. Es decir, una actividad artesanal heredadas de sus antepasados leucas y que se ha venido practicando de generación en generación. De ser así es indudable que con la llegada de los españoles, los diseños y motivos existentes sufrieron grandes modificaciones" 29/
- 2) Existen 84 unidades familiares de cerámica artesanal extendida -- tanto a nivel urbano como rural. Encuestó 79 unidades y encontró un total de 206 ceramistas; siendo el 65.5% femenino en lo urbano y en el medio rural el 78.4% son femeninos. El 98.8% de los jefes de unidades artesanales indicaron que se dedican a la cerámica en forma permanente.
- 3) De acuerdo a la investigación realizada el 24.1% se gastaba en materia prima, lo que indica que el gasto es relativamente bajo.
- 4) Un dato importante es que de los 7 ceramistas que hacen "Pícaros" solo encuestan a tres (Ana María Herrera, Ramón Eliseo López e -- Isaura Barahona); aunque sin mencionar que elaboran esta cerámica. En su estudio en ninguna parte menciona este tipo de cerámica.

29/ Olivares Mendoza, José Tomás. "Estudio socioeconómico de la Cerámica Artesanal de Ilobasco: Lineamientos para su desarrollo", Tesis, San Salvador, Facultad de Economía, Universidad de El Salvador, 1980, p. 13.



El tipo de cerámica "Pícara" según estudios realizados por el Patrimonio Cultural del país y observaciones de los investigadores de este trabajo, no se dá en ningún otro centro ceramista del país, ni en el área centroamericana, aunque algunas veces se observa en más de algún país de Centro América, cerámica que dice: "...Hecho en...", se ha comprobado que es hecho en Ilobasco. Los mismos ceramistas, por Ejemplo: Francisca Herrera, dice: "Que le pone hecho en tal país, según el lugar a que vaya debido a las exigencias del cliente". Esto se debe al fenómeno mundial del Turismo que ha llegado a comercializar las artesanías -- al cual le interesa la cantidad a toda costa y los artesanos están dispuestos por ignorancia o conveniencia personal a sacrificar, en aras -- del dinero, lo más valioso y sagrado de este arte, su belleza y calidad artesanal.

El tema que ocupa la investigación se ubica en el campo de las manifestaciones culturales y éstas, en pocas oportunidades son abordadas desde la perspectiva de la psicología y los estudios que se realizan están -- más orientados a otros campos científicos.

Como se decía, el tema tiene suma importancia, porque este fenómeno de cerámica "Pícara" de Ilobasco, no ha sido estudiado por ningún campo -- científico y mucho menos por la Psicología. El campo motivacional, las necesidades, el aspecto socio-económico es campo central en la Psicología Social y no existen estudios en ese campo en El Salvador.

Se espera que este estudio contribuya a llenar un vacío en el conocimiento de las creaciones culturales propias y en la comprensión de las manifestaciones psicosexuales de este pueblo y de como el arte y el -- sexo (traducidos objetivamente en este tipo de cerámica) están influenciados en gran medida por la sociedad capitalista dependiente.

Este tema no solo le interesa a la Psicología, sino también a la Antropología, la Historia, el Flokllore, etc., las cuales pueden estudiarla -- desde su perspectiva. La psicología lo hace desde su propio enfoque --

considerando que toda conducta del hombre no está separada de su contexto socio-cultural y toda su actuación, ya sea material o espiritual, tiene una motivación que lo guía a conseguir sus objetivos inmediatos y/o mediatos.

Al investigar el trabajo de la elaboración de la cerámica "Pícara" y otros aspectos relacionados con ella se encuentran muchos elementos interesantes; pero en este trabajo a los investigadores no los movió a investigar la cerámica en cuanto a modelos, formas de elaboración, su historia, comercialización, número de movimientos psicomotrices para elaborar cada pieza, etc., sino su aspecto psicológico en cuanto a las motivaciones psicosociales que llevan al artesano a producirlos, de ahí que se planteó el siguiente problema específico: ¿"QUE MOTIVAN A LOS CERAMISTAS DE ILOBASCO A ELABORAR CERAMICA PICARA"?

OBJETIVO GENERAL

- Explorar acerca de las causas psicosociales que motivan a los ceramistas de Ilobasco a la elaboración de cerámica "Pícara".

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Investigar que impulsan "o motivan" a los artesanos de Ilobasco a elaborar cerámica "Pícara".
- Investigar la relación entre la motivación externa e interna en la elaboración de cerámica "Pícara".

CAPITULO III
SISTEMA DE HIPOTESIS Y DEFINICION DE VARIABLES

III. SISTEMA DE HIPOTESIS Y DEFINICION DE VARIABLES

Basándonos en los objetivos planteados y tomando en cuenta el marco---
teórico, se plantearon las siguientes Hipótesis que son comprobadas y
demostradas a través de los resultados de esta investigación para sa--
ber qué motivaciones mueven al artesano; si son externas e internas. -
Para ello se requirió encuestar a los ceramistas que elaboran cerámica
"pícara" en Ilobasco.

A. HIPOTESIS GENERAL

El factor económico es motivación determinante en los ceramistas de --
Ilobasco que elaboran cerámica "Pícara".

B. HIPOTESIS ESPECIFICAS

- 1) Los ceramistas de Ilobasco se dedican a la elaboración de cerámi-
ca "pícara" motivados por influencia externa.
- 2) Los ceramistas de Ilobasco se dedican a la elaboración de cerámi-
ca "pícara" motivados por influencia interna.

C. VARIABLES

1) VARIABLES INDEPENDIENTES

El factor económico (dinero)

Porque al venderse este tipo de cerámica se convierte en estímulo
y al acrecentarse la demanda del producto, el estímulo se intensi
fica.

2) VARIABLE DEPENDIENTE

Producción de cerámica "Pícara".

Esta es una variable que depende de la anterior, es decir, que como una respuesta al estímulo se produce cerámica "Pícara".

3) VARIABLE INTERVINIENTE

Estas se pueden dividir en variables externas e internas. Son muchas y variadas entre las cuales se citan:

a) VARIABLES Externas:

- El ambiente físico y recursos materiales, obtención de la materia prima. Si es invierno, las piezas se secan lentamente, disminuye la producción. Si está haciendo mucho viento y es verano, el secado de las piezas es más rápido y aumenta la producción.
- La propaganda pornográfica de todo tipo. Esto constituye un recurso de ilustración o modelo para los objetos que elaboran.
- Ideas que el consumidor pueda sugerir al ceramista.
- La tradición cultural y familiar.

b) VARIABLES Internas:

- El Sexo.
- Edad. Puede influir, ya que el ceramista al llegar a determinada edad, comienza a producir este tipo de cerámica y puede darle un aspecto particular según su marco de referencia.
- Experiencias sexuales, particulares de los ceramistas puede influir en la creatividad de sus obras.
- La habilidad y la experiencia que es distinta en cada artesano.

- e La especialización del trabajo tomando en cuenta destrezas y habilidades individuales.

D. CONTROLES QUE SE ESTABLECIERON EN EL ESTUDIO DE LA RELACION DE --
VARIABLES

1) VARIABLE INDEPENDIENTE (FACTOR ECONOMICO)

Se controló estudiando el ingreso económico de los ceramistas y su motivación económica que los llevó a elaborarla. Este estudio se hizo a través de entrevista, observaciones directas y la administración de una encuesta previamente elaborada.

2) VARIABLE DEPENDIENTE (PRODUCCION DE CERAMICA "PICARA")

Los investigadores pudieron observar directamente a los ceramistas en su proceso de elaboración de la cerámica "pícara". La encuesta permitió detectar el volumen de producción y venta, lo cual está expresado en los cuadros Nos. 5 y 6 del Anexo N° 8.

Se observaron los modelos creados por iniciativa propia de los ceramistas y los sugeridos por el comprador.

Se investigó al creador de esta cerámica "Pícara" y en que condiciones tiene su origen.

3) VARIABLE INTERVINIENTE

La edad, el sexo, fueron controlados a través de los items que contenían el cuestionario.

La habilidad, la especialización del artesano se pudo controlar comparando los productos terminados y comparando los productos de

un ceramista y otro donde se detectó la diferencia en calidad y -
cantidad entre unos y otros.

Los factores ambientales, la propaganda pornográfica y demás va-
riables fueron difíciles de controlar o detectar. La propaganda
pornográfica es tan variada y sus fuentes diversas.



CAPITULO IV
METODOLOGIA

IV. METODOLOGIA

A. SUJETOS

Estos fueron ceramistas de Ilobasco que poseían taller y que elaboraban cerámica "pícara".

Por darse de manera incipiente la división del trabajo se entrevistó y encuestó solamente a aquellos miembros de la familia que diseñan o modelan las figuras, ya que los otros ayudan en el proceso (pintan o queman las piezas) y en total suman siete ceramistas.

Cabe mencionar en este aspecto, que hubo gran disposición de parte de los ceramistas a colaborar en el presente trabajo. Se mostraron amistosos y en algunos de ellos se logró una buena camaradería, satisfechos porque se les tomaba en cuenta para un estudio que ayudaría a conocer el producto que elaboran que representa el esfuerzo de humildes ceramistas y un medio para "ganarse la vida".

B. TECNICAS, INSTRUMENTOS Y EQUIPO

Para garantizar los resultados de la investigación de este trabajo y registrar adecuadamente los resultados se utilizó lo siguiente:

1) TECNICAS

a) Observación Directa:

Se aplicó en la observación de modelos, formas, especialidad de artesanos y sobre todo en el proceso de elaboración de esta cerámica.

b) Entrevista

- Abierta: utilizada para establecer el "rapport", e ir detectando

aspectos generales, lo mismo que detectar los que hacían cerámica "pícaro" de aquellos que no lo hacían. Se le dió oportunidad al informante para que relatara lo que supiera sobre la cerámica en general.

- Semidirigida: tuvo el objetivo de guiar al informante a fin de no perder el objetivo principal que guiaba la investigación, teniendo así la oportunidad de que el informante relatara lo que sabía, tanto a nivel histórico de la cerámica, como sus experiencias personales y todo lo relacionado con la cerámica "pícaro" sobre el surgimiento, desarrollo y situación actual.

2) INSTRUMENTOS

a) Encuesta

Fue previamente elaborada y sometida al proceso de valoración por jueces, para explorar lo que interesaba saber acerca del ceramista en base a las observaciones y entrevistas hechas anteriormente.

b) Equipo

- Cámara Fotográfica:

Se utilizó para ilustrar claramente los modelos más representativos de esta cerámica, así como los modelos especiales (Ver fotos Nos. 3 y 5 en Anexo N° 11), el proceso de elaboración y todo aquello de gran interés para la investigación.

- Grabadora:

Se utilizó a fin de acumular toda información importante proporcionada por el ceramista: "palabras claves", entonación de la ---

voz, etc. que ayuda a un conocimiento mejor de la idiosincracia - de los ceramistas entrevistados.

3) PROCEDIMIENTO

El presente estudio es un trabajo de investigación, no experimental, en el cual se busca la relación causal de la variable independiente sobre la variable dependiente, para lo cual se siguió - toda una serie de pasos concatenados a fin de encontrar las causas que llevan a un grupo de ceramistas a la elaboración de cerámica "pícara".

Inicialmente, los investigadores visitaron la ciudad de Ilobasco en vías de observación general y para establecer contacto con --- los artesanos que elaboraban cerámica.

Esta labor se facilitó grandemente por la ayuda que prestó el Patrimonio Cultural de El Salvador, a través del Departamento de Etnografía, quien asignó a uno de los investigadores un ESTUDIO DE LA CERAMICA DE ILOBASCO EN GENERAL, en su aspecto histórico, proceso de elaboración, aspecto económico, etc. Dada la inquietud - que existía en los investigadores, de estudiar el fenómeno de la cerámica "Pícara" se decidió hacer este estudio paralelo al anterior.

Se hicieron visitas periódicas desde agosto de 1978 hasta julio - de 1979 y posteriormente en los años 1980 a 1982 se hicieron nuevas visitas en forma ocasional, con el fin de conocer mas el fenómeno y que el artesano tuviera confianza en los investigadores -- proporcionando datos más veraces.

Las visitas se planificaron y se les dió un ordenamiento para obtener mayor información sobre la cerámica procediendo de la si--- guiente manera:

- 1º Se hicieron entrevistas abiertas que sirvieron para establecer -- "rapport".
- 2º Se hicieron otras entrevistas semidirigidas las cuales fueron --- grabadas para no perder detalles importantes.
- 3º Se hizo observación directa de todo el proceso de elaboración con sus diferentes fases, hasta que la pieza de cerámica queda completa y lista para la venta.
- 4º Se tomaron datos escritos a través de una encuesta. (Ver Anexo -- Nº 7).
- 5º Se tomaron fotografías del proceso de elaboración y modelos representativos de esta cerámica.

Todas la visitas realizadas permitieron a los investigadores conocer, de alguna manera, el modo de pensar, sentir y actuar de los ceramistas.

Para la realización del presente trabajo de investigación se siguieron una serie de pasos enunciados en el procedimiento y que básicamente son los siguientes:

- 1º Visitas a la comunidad para conocer el ambiente de trabajo.
- 2º Establecimiento de contacto con todas las personas que elaboran - cerámica "pícará".
- 3º Entrevistas abiertas y semidirigidas.
- 4º Observación directa.
- 5º Aplicación de encuesta a un miembro de la familia que es el que - diseña los modelos de cerámica a elaborar, con el propósito de obtener datos objetivos con respecto a los datos generales de los - ceramistas como edad, sexo, nivel escolar, estado civil, religión; el tiempo o experiencia en elaborar cerámica; motivaciones que impulsaba a elaborar este tipo de cerámica; especialidad o tipo de cerámica que elaboraba; aspectos económicos sobre producción, venta y la utilidad final; sobre el tipo de influencia que recibe al elaborar su producto y el uso que se le dá a estos productos.

CAPITULO V
ANALISIS DE RESULTADOS

V. ANALISIS DE RESULTADOS

A. HIPOTESIS GENERAL

El factor económico es determinante en la motivación de los ceramistas de Ilobasco que elaboran cerámica "Pícaro" planteada anteriormente se demuestra a continuación basándose en los datos proporcionados por los ceramistas de "pícaros" durante las entrevistas, en las observaciones hechas en el lugar y por los datos obtenidos en la encuesta administrada (es de aclarar que para el análisis no se sigue el mismo orden numeral de la encuesta).

Las edades de los siete ceramistas oscilan entre los 31 a los 63 años. Son 4 mujeres y 3 hombres: una mujer casada, dos acompañadas y una vive sola; dos hombres solos y uno casado. El nivel escolar es bajo y va desde el analfabetismo hasta el 6º grado. Todos profesan la religión Católica Romana y ninguno pertenece a la cooperativa de ceramistas u otro tipo de organización. (Ver cuadro Nº 1, Anexo Nº 8).

El tiempo que tienen de ser ceramistas oscila de 15 a 48 años y de hacer "Pícaros" de 8 a 33 años. (Ver Cuadro Nº 1, Anexo Nº 8).

De los distintos tipos de cerámica se encuentra que las "sorpresas" -- son las más antiguas (33 años), los pitos en forma de pene (23 años) -- y las pipas en forma de pene sólo por encargo (23 años). No existen modelos antiguos que no se hagan, todos los inventados se continúan haciendo unos más que otros. Se han hecho también modelos diferentes -- a los tradicionales sólo por encargo tomados de revistas u otros medios. Ejemplo, ver Ilustración Nº 3, Anexo Nº 11.

El ceramista tiene su propia opinión respecto al motivo por el cual -- compran los pícaros, consideran que:



- 1º "Para bromear, para coleccionar las pocas, porque les gusta la jallanada, para regalo, para chavacanear".
- 2º En cuanto a lo que manifiesta el cliente al comprarlo, dicen lo siguiente: "Se emocionan, sensaciones especiales, y otros dicen que no sienten nada". El destino que se les dá puede ser "para bromear entre amigos, para regalar, satisfacción personal, para divertirse, para jugar". El ceramista los elabora solamente para venderlos.
- 3º El ceramista cree que los pueden utilizar como objeto de satisfacción sexual, aunque no lo afirman enfáticamente, sino que "más -- de alguno", "si pueden", "si puede ser"; sólo uno dice que una -- vez llegó un afeminado y escogía para ver cuales pocas no tenía -- y le pidió un buen número de modelos diferentes.
- 4º El "pícaro" según opinan, más representativo es la "sorpresa", -- sobre todo la miniatura, "por la chavacanada que contiene, por lo oculto, por lo ingenioso". (Ver Ilustración Nos. 2 y 7 de Anexo N° 11).

Además de los pícaros tradicionales que elaboran les hacen encargo --- especial con bastante frecuencia, Ejemplo: Niño con pene grande (Ver - Ilustración N° 3 en Anexo N° 11), pipas, posturas sexuales, y los utilizan para regalo o para buscarle mercado al producto.

Las procedencias de personas que compran los pícaros son tanto nacionales como extranjeros, y sobre todo, de clase media del país. El mayor mercado de Pícaros en el país está en Ilobasco y San Salvador; y - en el extranjero, en Estados Unidos, Japón y Guatemala; aunque actualmente por las condiciones socio políticas en que se vive, ha influido en forma desfavorable para la comercialización de este producto.

La venta es igual durante todo el año, aunque se incrementa un poco --

en los meses de octubre a enero. No hay día específico en que se venda más, pero la entrega a los "Souvenirs" de San Salvador se hacen a media semana.

Al preguntársele a los ceramistas del lugar sobre quién inicia o como surge la elaboración de cerámica "pícaro", invariablemente respondían que era Juan Córdova quien empezó a hacerla. Él refiere que hace más de 30 años, cuando vivía con su madre, un señor que trabajaba en la Administración de Rentas, le pidió a ella que le hiciera una cerámica -- "pícaro" para jugarle una broma al jefe. A él le llamó la atención -- que después de esa cerámica otras personas preguntaban por ella. Él vivía de la venta de la cerámica de nacimiento y no veía ingresos permanentes ya que se venden sólo en temporada o sea en época de navidad, por lo que decide probar mercado con cerámica "pícaro". El producto -- tuvo demanda y de allí no dejó de hacerla; aunque siempre elaboraba -- cerámica de navidad. Al observar otros ceramistas que esa cerámica -- se vendía durante todo el año, inician la elaboración de cerámica "pícaro", en mayor escala.

La encuesta administrada exploraba si antes de hacer los "pícaros" para la venta lo hacían a manera de juego o broma y el 71.42% dice que -- no y sólo el 25.57% si lo hacía a manera de juego o broma.

C U A D R O N^o 1

DEMUESTRA EL % SI ANTES DE HACER LOS
"PICAROS" PARA LA VENTA LO HACIAN
A MANERA DE JUEGO O BROMA

HACIAN LA CERAMICA (PICARA) POR BROMA O POR JUEGO	S I	N O	TOTAL DE ARTE SANOS
	2	5	7
%	28.57%	71.42%	100%

FUENTE: Resultados de Investigación realizada por los autores de este trabajo.

La motivación económica del ceramista se evidencia por las respuestas dadas en la encuesta. Ante la pregunta ¿Por qué hacen este tipo de cerámica? Todos los ceramistas coincidieron en decir que lo que los impulsaba a hacer esta cerámica era "porque se vende", por "la demanda de la clientela". El motivo principal por el cual ellos empezaron a elaborarla es "porque se vendía", por "encargo". (Ver Cuadro N° 3, Anexo N° 8).

Según estos resultados se puede ver claramente que en la elaboración de cerámica "Pícara" existe una fuerte motivación económica, que está por encima de una motivación interna meramente sexual.

Al estudiar los Items que exploran las utilidades económicas que esta actividad le proporcionará al ceramista se encuentra que el 100% responde que estos productos tienen una "gran demanda" y los venden en lugares específicos tales como las tiendas de Ilobasco y en San Salvador, en Hoteles, "Souvenirs" y Mercado Cuartel. Todo ellos tienen lugares y compradores permanentes donde colocan su producto, por lo general -- se lo venden a mayoristas y algunas veces la venden al detalle, además de aquellos compradores que solicitan modelos exclusivos. (Ver Cuadro N° 4, Anexo N° 8).

La situación económica, aproximada por mes, de estos ceramistas, varía de unos a otros debido a varios factores tales como costos de materia prima, tamaños y tipos de modelo que elaboran. Así para unos la materia prima se reduce grandemente cuando solo elaboran cerámica en miniatura pues utilizan poco barro y pintura y queman las piezas a base de carbón y sobre todo estos ceramistas compran el barro ya preparado; en cambio los que hacen de todos los tipos y tamaño emplean más materia prima, además, para la quema utilizan leña, la cual es mucho más cara. (Ver Cuadro Nos. 5 y 6, Anexo N° 8).

El ingreso mensual de los ceramistas presenta diferencias sumamente -- marcadas mientras por un lado dos artesanos tienen ingreso mensual de

Ø 1,710 otro es de Ø 146.50. Esta diferencia se debe a que los que tienen mayor ingreso son los únicos que emplean la división del trabajo -- en forma incipiente y además entre miembros de la familia; mientras los hombres elaboran y pintan las piezas grandes, incluidas las tapaderas -- de las sorpresas; las mujeres modelan y pintan las figuritas humanas -- llegando a elaborar cientos de ellas en un día, después de acumular un buen número van pegando en la base de la sorpresa las figuritas dándole la forma o postura que en ese momento se les ocurra. En cambio los --- otros ceramistas llevan a cabo todo el procedimiento lo que significa -- para ellos un bajo rendimiento en la producción. Cabe hacer notar que el ceramista que tiene más bajos ingresos y que vive en condiciones económicas mas precarios, es el creador de la "Pícaras". Debido a que como artista que es, no le interesa el dinero que pueda ganar, sino la -- perfección en el trabajo realizado, y el mensaje que deje a los demás, a diferencia de los otros artesanos, él crea las obras, los otros imitan y reproducen, interesándoles únicamente la cantidad de piezas y no la calidad y belleza artesanal.

Juan elabora moldes para otros ceramistas, los cuales a su vez los ha -- sacado de un modelo original, previamente elaborado, y como artista no le interesa el tiempo que invierta en su elaboración, pues hasta que lo -- gra el resultado que él pretende, queda satisfecho.

Juán hace tanto moldes para pistolas o piezas pícaras por encargo, como para nacimientos, santos y figuras diversas que otros ceramistas le encargan, para luego reproducirlas por miles. Estos moldes los venden a un precio bajo en relación al tiempo que invierte en su creatividad -- y el lucro que obtienen por ellos los otros ceramistas es mayor.

Además del ingreso de la cerámica "pícara", está el que obtiene de la cerámica típica tradicional, tal como lo muestra el Cuadro Nº 7, Anexo Nº 8, la cual elaboran según las circunstancias del mercado, aunque hacen más de la pícara.

RECUADRO N° 3

HISTORIA DE ELABORACION DE UN MOLDE

Juan:

7 de Marzo de 1979

Juan elaboraba un burrito que serviría para sacar un molde encargado por el Sr. López. Este serviría para elaborar alcancias.

Juan se llevó más de 3 horas modelándolo porque no quedaba satisfecho de los resultados.

Visita realizada a Juan Córdova en marzo de 1979, --
en Ilobasco.

C U A D R O N° 2

CUADRO RESUMEN. DATOS TOMADOS DE LOS
CUADROS Nos. 5 Y 6 DE ANEXO N° 8

CERAMISTA	GASTOS MENSUALES DE MATERIA PRIMA	ELABORACION MENSUAL DOCENA	INGRESO MENSUAL (NETO)
1	¢ 41.50	32	¢ 246.50
2	¢ 18.00	96	¢ 1,710.00
3	¢ 14.00	16	¢ 370.00
4	¢ 79.00	64	¢ 529.00
5	¢ 79.00	80	¢ 861.00
6	¢ 22.00	18	¢ 302.00
7	¢ 18.00	96	¢ 1,710.00

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.



La visión que el ceramista tiene de sus ingresos económicos es muy importante para ver su nivel de aspiración económica y el 57.14% considera que le proporciona suficientes ingresos, el 28.59% "un poco", "para pasarla" y al 14.28% no da opinión. (Ver cuadro N° 8, Anexo N° 8).

Ninguno de ellos tiene otro trabajo, viven exclusivamente del ingreso de la cerámica y trabaja, prácticamente, todo el grupo familiar (Ver Cuadro N° 8) y no cuentan con otros ceramistas que trabajen para ellos.

Estos índices económicos analizados reafirman o corroboran la Hipótesis general, que es el aspecto económico el principal factor que impulsan a estos ceramistas a elaborar cerámica "pícara".

B. HIPOTESIS ESPECIFICA

Al aplicar las estadísticas, se partió de la Hipótesis nula (H_0) siguiente:

H_0 . "No existe diferencia significativa entre la motivación externa e interna en cuanto a la elaboración de cerámica "pícara" en Ilobasco".

Para probar esta Hipótesis se tomaron en cuenta los Items de la encuesta del N° 8 al 13 que exploran las motivaciones (ver resultados en Cuadro N° 9, Anexo N° 8) y que a nivel de porcentajes los resultados son los que se indican en el Cuadro N° 3 siguiente.

Según resultados expuestos en el Cuadro N° 3, se puede evidenciar que la motivación externa predomina sobre la interna ya que el 76.18% favorece a la externa y el 23.81% a la interna.

Para probar esta hipótesis estadística se utilizó χ^2 (chi cuadrado) para K muestras independientes. Se usó esta prueba porque los datos de investigación están formados por frecuencias en categorías discretas.

CUADRO N° 3

MUESTRA EL % POR CADA CERAMISTA DE MOTIVACION EXTERNA
E INTERNA. LOS DATOS HAN SIDO TOMADOS DEL CUADRO
N° 9, ANEXO 8

CERAMISTAS	MOTIVACION EXTERNA	MOTIVACION INTERNA
1	83.33%	16.67%
2	83.33%	16.67%
3	50.00%	50.00%
4	66.66%	33.34%
5	83.33%	16.67%
6	83.33%	16.67%
7	33.33%	16.67%
TOTAL	533.31%	166.69%
% TOTAL	76.19%	23.81%

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

(nominal) y en este caso la prueba χ^2 puede determinar la significación de las diferencias entre K muestras independientes.

El χ^2 encontrado (ver Anexo N° 9) es de 28.34 trabajando con el nivel del 1% y buscando en la tabla con 5 gl, se encuentra que el dato es de 15.09.

Como el χ^2 encontrado fue de 28.34 > 15.09 se puede afirmar que se RECHAZA la HIPOTESIS NULA (H_0) y se concluye que la diferencia entre la motivación externa e interna es significativa en cuanto a la significación de cerámica pícara en Ilobasco y la diferencia encontrada a favor de la motivación externa se debe a que hay más influencia externa que interna en los ceramistas que elaboran este tipo de cerámica.

CAPITULO VI
INTERPRETACION DE RESULTADOS



VI. INTERPRETACION DE RESULTADOS

Basándose en el análisis descriptivo llevado a cabo sobre la Hipótesis General se llega a la conclusión de que es el Factor Económico el aspecto principal que motiva a los ceramistas de Ilobasco a elaborar cerámica "Pícara", ya que en los Items de la encuesta que exploran este aspecto, así lo evidencian.

Los motivos que se descubrieron a través de los resultados obtenidos en esta investigación son los siguientes:

- 1º La venta de este producto es durante todo el año.
- 2º Los ingresos que percibe el ceramista le dá un "nivel de vida aceptable", según su nivel de aspiraciones.
- 3º Esta actividad la utiliza el ceramista como su modo de vida, es su trabajo y no un pasatiempo o "hobby" como sucede muchas veces en el arte, ya que esta cerámica no la hacían, ni la hacen, por broma, o juego, o por arte, a excepción de uno de ellos donde se evidencia el arte.
- 4º Porque hay un público consumidor que la demanda, la exige, no solo con los modelos que ya se tienen, sino con nuevas formas hechas por encargo del cliente.

Se debe entender que la motivación económica en los ceramistas no es por que se dé en ellos un ansia exclusiva por el dinero y que no les interese otros aspectos relacionados con la cerámica. Las causas se deben a que están motivados por un medio social que imprime esas características y donde todo se valora por el dinero y se traduce en comercialización. Además, esta actividad es el trabajo para el sostenimiento del grupo familiar y en este sentido la fuerte motivación económica tiene las características de satisfacer necesidades naturales (alimento, vestido, techo) y otras de tipo superior, las psicosociales (autoestima, respeto y otras).

El ceramista está inmerso en ese medio social y no aislado de él, muy rico en estimulaciones, con mensajes que interesan a los grupos dominantes, y tiene que responder a esas estimulaciones. El ceramista responde produciendo más y más productos de cerámica "Pícara" en respuesta a la estimulación del dinero que recibe como premio a su esfuerzo de trabajo, el cual le sirve para cubrir otras necesidades básicas para él y su familia tal como lo expusieron cuando se entrevistaron. Su respuesta forma parte del condicionamiento social ejercido por todos los mecanismos de poder y formas y imponer una ideología como la educación oficial, la iglesia, los medios de comunicación de masas, etc.; que van -- creando y modelando la mentalidad y actitudes del hombre que se desea, transformándolo en forma lenta y gradual desde el instante del nacimiento del individuo. De esta forma, el psiquismo del individuo es el resultado de múltiples influencias que recibe directa o indirectamente, consciente o inconsciente durante el transcurso de su vida. Su formación es un auténtico proceso de desarrollo de la psiquis y no una simple manifestación estática. Las necesidades sociales aparecen en el desarrollo histórico del hombre como necesidades creadas por el medio social y la necesidad de adquisición de dinero surge con mayor fuerza en este sistema social capitalista, ya que a través de ese medio se pueden satisfacer necesidades básicas y sociales.

En cuanto a los resultados obtenidos en la Hipótesis Específica en la cual se comprobó, a través del análisis estadístico, que había diferencia significativa a favor de la motivación externa sobre la interna, -- viene a demostrar que en esta actividad de elaboración de cerámica "Pícara", el ceramista está influenciado por un mercado que demanda su producto y que es una motivación externa de carácter económico, uno de los factores importantes para su elaboración, aunque no se puede dejar de lado el aspecto interno, como son habilidades propias de cada ceramista para modelar la figura humana al desnudo, y que otros no lo hacen porque "les da pena o no les gusta hacer estas figuras porque va reñido -- con ciertos principios morales y religiosos", tal como lo expresaron en la encuesta en la pregunta 11, del anexo N° 7. Estas causas de tipo in-

terno, propias de cada ceramista, podría ser uno de los motivos por los cuales una mínima cantidad de todos los ceramistas de Ilobasco se dediquen a elaborar cerámica "Pícaras" y la gran mayoría prefiera la de --- otros motivos.

También se puede dejar en claro que el ceramista es el ente receptor y transmisor del sentir de un pueblo y no un creador propio. Su obra cae en el aspecto artesanal que tiene como característica principal que está hecho a mano, que ejecuta un trabajo (en este caso figurillas sexuales) valiéndose de cierta habilidad técnica (interna) en la cual el hombre no tiene interés en transmitir un mensaje a su comunidad de sus propias vivencias, tal como en el arte, que es más expresivo y comunicativo.

Es el ceramista, en este caso, un artesano que reproduce el pensar y -- sentir de algunos aspectos relacionados con el fenómeno sexual como las posiciones coitales, tomadas muchas veces de revistas pornográficas, de experiencias propias o sugeridas por el cliente. Esta cerámica "Pícaras" como producto del reflejo de una realidad social, reproduce los contenidos de ella en la cual se toma el sexo (en las relaciones sexuales) con malicia, en cierta forma bufona. Algunas de sus formas pícaras puede interpretarse como impugnación de valores morales-religiosos como en el caso de la figura en la cual el cura está rezando, reclinado sobre una peña, pero al descubrirla, se encuentra a una mujer desnuda en coito con él. (Ver Ilustración N° 4, Anexo N° 11).

El erotismo picarezo siempre ha sido objeto de comercio y en esta Sociedad Capitalista, por el fenómeno de la alienación económica, se ha prostituido con mayor facilidad, dejando a un lado los altos conceptos que sobre el sexo se tenían en culturas pasadas de hispanoamérica y --- otros lugares del mundo.

Si se indaga un poco en el fondo de todas las religiones antiguas o modernas, de todas las Culturas, presentes o pasadas; encontramos invaria

blemente un trasfondo sexual, expresada en normas o preceptos, más o menos transgredibles con que las sociedades humanas pretenden fijar sus relaciones sexuales. Los medios de Comunicación de que dispone esta sociedad han permitido divulgar con facilidad la concepción del sexo que en el momento actual domina el pensamiento de los grupos dominantes. -- Así se puede ver en revistas, radio, T.V., novelas, cine, etc., como el sexo dejó de cumplir una función biológica y ritualista para llevarla al sensacionalismo pornográfico apenas disimulada como en los distintos anuncios comerciales. Lo que antes era considerado como algo íntimo, secreto, quizás sucio e indefectiblemente ligado a la noción de pecado, actualmente viene a constituir una cosa más a la que hay que vender y explotar su valor de cambio en aras de la mayor ganancia.

Esto trae como consecuencia la creación y producción de objetos sexuales a cual más variado (en los países más industrializados como Estados Unidos) y en El Salvador los artesanos del barro, creen cerámica de contenido sexual y el consumidor responde a esa creación demandándola cada día más, ya que en ella está representada toda una cosmovisión sobre el sexo, con la cual se identifica plenamente el cliente.

Si se compara la concepción que se tenía de las culturas relacionadas -- con el culto Fállico descritas anteriormente y lo que existe en Ilobasco actualmente, hay grandes diferencias en cuanto a la producción ceramista de temática sexual.

En aquellas culturas pretéritas, el sexo formaba parte del sistema religioso y a través de la canalización de ciertas fuerzas sexuales por el organismo humano podrían lograrse estados místicos especiales. La élite dominante, que era el sacerdote, imponía a todo un pueblo este tipo de prácticas; pero como se vió también anteriormente, cuando éstas caían y dejaban de ejercer control sobre el pueblo, éste también caía en los bacanales y orgías que fueron formas degeneradas del culto sexual. Esta realidad fue reflejada a través de la cerámica y otras formas artísticas que llegan a los días actuales a través de la arqueología, en -

algunas formas religiosas presentes como lo demuestran los estudios sobre el Tantrismo Oriental. Pero en Ilobasco lo que sucede es el reflejo de la concepción sexual actual de este sistema capitalista dependiente y en la cual se puede ver que toda la producción ceramista tiene como mensaje la concepción psicosexual del pueblo, el aspecto picarezo o pornográfico o bufona y nunca como algo que ilustre una función fisiológica normal en el hombre. El aspecto trascendental del Culto Fálico se encuentra olvidado totalmente y solo vemos en ella el reflejo superestructural (es decir, todo el sistema de ideas, creencias, valores, etc.) concepciones sobre el sexo, impugnación de ciertas normas, etc. que tienen su origen en las contradicciones de la base económica social.

Se pueden encontrar escritos que parecen simples cuentos, pero al analizarlos profundamente van más allá de esa aparente simpleza, porque en él pueden encontrarse toda una ideología. Ejemplo: Las tiras cómicas, programas infantiles de T.V., películas policíacas, etc., que implícita y sutilmente llevan un mensaje que conviene o puede interesar a determinados grupos.

Así también un objeto con fines decorativos u otros fines, si se lo observa detenidamente y se analizan los detalles que lo conforman se pueden encontrar en ellos toda una serie de relaciones, creencias, prejuicios, contenido psicológico, etc., engendrados por un sistema social. La cerámica "Pícara" de Ilobasco presenta características en la cual la mujer es nada más un objeto de placer, en la cual se la convierte en pura cosa para el hombre, lo que refleja una de las formas de alienación de este sistema social. La alienación sexual, utiliza a la mujer bajo formas más o menos brutales, pero siempre de uso, como objeto para su servicio, cualquiera sea la forma que ese servicio adopte, principalmente como objeto erótico, siendo antinatural esa relación totalizadora, absorbente y exclusiva, y que no dá paso ni permite al propio tiempo cualquier otro tipo de relación como el que pueda llevarse a cabo de persona a persona. Estas formas de alienación sexual pueden quedar disfrazadas bajo las múltiples formas respetables e institucionalizadas,



que la sociedad capitalista pone en juego.

También presenta ideas de impugnación de valores de ésta sociedad como en el caso del cura rezando junto a la peña pero que al levantarse la cubierta se encuentra una mujer desnuda. Esto está indicando que detrás de esa aparente santidad del cura, y más extensamente de la moral religiosa se esconden los sentimientos sexuales perversos, la degradación del sexo como objeto de placer, prohibido y vergonzoso.

La utilización que se hace de ella indican las ideas dominantes en nuestro medio. Ejemplo: Para coleccionar las posiciones coitales, para hacer un regalo a familiares o amigos el cual tiene el caracter de broma o bufonada, "chavacana", por lo insólito de su contenido. A muy pocos les interesa la forma como está elaborada: la fineza en la miniatura, colores, etc.; es decir la calidad como cerámica; interesa más el mensaje que transmite a través de las distintas formas. Este mensaje expresa sin lugar a dudas la idea psicosexual que domina al pensamiento en esta sociedad en la cual se ve al sexo como objeto de placer, de mercancía. La actitud hacia él es perversa, como algo prohibido, sucio, algo que se debe hacer; pero a escondidas, por eso se esconden las distintas posiciones sexuales en una cubierta hermosa que puede ser la imitación de una gallinita o una fruta, a fin de que parezca ingenuo lo que se considera "pícaro" o de caracter inmoral.

CAPITULO VII
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

De acuerdo a los antecedentes del problema y lo que sucede actualmente con la cerámica de temática sexual en Ilobasco se puede concluir lo -- siguiente:

- 1º Una de las formas que los pueblos antiguos manifestaron sus ideas fue a través de la plástica con la cerámica, el dibujo en los mis-- mos objetos, el tallado y esculpido en piedra, etc., perpetuando de esa manera, a través de los siglos hasta nuestros días, toda -- una cosmovisión de su universo exterior e interior. Así se tie-- nen distintas formas de cerámica, unas cumpliendo un fin religio-- so lo mismo que de la vida diaria. Los patrones básicos eran la cerámica de contenido utilitario, ceremonial y suntuario. Cada -- uno de ellos cumpliendo un papel básico en su vida cotidiana.

Una característica general de toda esta cerámica precolombina es que era ricamente decorada con aspectos religiosos y otros moti-- vos socioculturales y naturales de la época (lo cual constituye -- un reflejo psíquico de su realidad inmediata). Un ejemplo de es-- to se puede observar en las culturas preincaicas (Mochicas, Vi--- cus, Nazca, etc.) y la Inca en el Sur y en las culturas Mesoame-- ricanas como la Olmeca, Maya, Tolteca, Azteca, etc., quienes en -- sus vasijas, Códices, estelas, templos, etc., representaron su -- flora, fauna, clima, fenómenos religiosos y políticos, su vida -- sexual y demás aspectos como una forma gráfica de representar su medio.

El fenómeno sexual formó parte de la religiosidad de estos pue--- blos americanos y otros del mundo. El sexo no se veía solamente en su forma biológica de reproducción, sino que era utilizado con

fines ritualísticos, lo que dió origen al Culto Fálico.

2º En relación al Culto Fálico y la reproducción ceramista de contenido sexual, se pueden encontrar en los autores investigados tres posiciones:

- a) La de los cronistas o historiadores que la mayoría por ser sacerdotes católicos y por su formación religiosa, en la cual consideraban el aspecto sexual como símbolo de pecado, vergonzoso, como algo que no se debía hablar, ni ver públicamente. Esta concepción respondía a una cultura diametralmente opuesta a la encontrada en el Continente Americano, ya que aquí se bañaban en los ríos hombres y mujeres desnudos; por tanto ellos consideraban que las prácticas sexuales encontradas eran un irrespeto a Dios, describiendo las conductas y formas de vida como pecaminosas, las cuales debían de ser rescatadas y orientadas correctamente.
- b) La de Posnansky, el cual consideraba las relaciones sexuales de los Mochicas, representadas en la cerámica, eran "aberraciones" causadas por el aplastamiento occipital y que esta produce alteraciones en las "localizaciones líbidas", considera que hay una zona especial en la corteza cerebral encargada de la función sexual. Con las últimas investigaciones fisiológicas, esta posición es descartada ya que la función sexual no es exclusiva de un centro cerebral. Además, en los pueblos Mayas también se daba este aplastamiento de la cabeza sin que por ello se afirme que fueron pueblos con desviaciones sexuales.
- c) La de Investigadores Antropológicos como Larco Hoyle y Thompson que descubren el fenómeno sexual en las regiones pre-incaica y Maya, respectivamente, los cuales observan, describen y analizan el fenómeno sexual, dejando entrever el

culto Fálico cuando el sexo era tomado en su más alto concepto y que muchas veces se degeneraba en bacanales, cayendo -- en su aspecto más bajo.

3º La cerámica pícara de Ilobasco presenta características que la -- distinguen de la de otras épocas:

- a) Por su forma: existen varios tamaños: grande, como las pistolas en forma de pene; mediana, como algunas sorpresas, Ejemplo: el cura rezándole a la peña; miniatura, que son las más finas y representativas de esta cerámica, variando la -- forma de la cubierta o tapadera de las distintas posiciones coitales. En una muestra de 24 miniaturas se puede ver la -- siguiente proporción: una gallinita empujando (12), en forma de fruta como la piña (5), anona (3), guineo (1), marañón -- (1), tomate (1) y en forma de huevo (1).

Las posiciones coitales son muchas, desde la relación homo-- sexual masculina (ver Ilustración Nº 6, Anexo Nº 11), hasta las variantes más difíciles para hacer el acto sexual hete-- rosexual, algunas veces reñida con la moral de esta sociedad como la relación por el ano (6) (ver Ilustración Nº 7, Anexo Nº 11) y la relación oral (3) (ver Ilustración Nº 8, Anexo - Nº 11).

En casi todas las posiciones se evidencia la tendencia de la mujer debajo del hombre al realizar el acto sexual, salvo en dos (2) con tapadera de piña y una (1) de gallina (Del total de 24 de las miniaturas). (Ver Ilustración Nº 9, Anexo Nº -- 11).

No se tienen datos de otras culturas que hayan producido ce-- rámica de este tipo en miniatura, ya que los hallazgos ar-- queológicos solo muestran cerámica en proporciones que no



pueden considerar miniatura. Además en el momento actual -- no se tienen datos que otros lugares en el mundo elaboren es te tipo de cerámica, lo que indica que, posiblemente sea --- única.

b) Por su contenido:

- e El contenido de esta cerámica es el reflejo, realizado por parte del ceramista, de una realidad psicosocial y en la --- cual se encuentra un simbolismo intencional, cual es la impug nación de ciertos valores religiosos y la representación concreta de la concepción de como puede realizarse la rela-- ción sexual. La pistola en forma de pene se asemeja a la -- representación fálica de la antigüedad. No hay representa-- ción de órgano sexual femenino.

Cualquiera que sea la forma y tamaño de esta cerámica el con tenido, el mensaje es el mismo: el reflejo de la concepción psicosexual de esta sociedad.

- e Este tipo de cerámica "pícaro" en el momento actual es toma-- da como algo como lo cual se le pueden hacer bromas a los -- demás, como chistes, como algo bufón. En culturas antiguas fue signo de veneración al estar unido al aspecto religioso como las que profesaban el Culto Fálico.
- e Las posiciones coitales en esta cerámica reflejan el aspecto pornográfico, picarezo que todavía domina la concepción psi-- cosexual del pueblo y en la cual, a su vez, la mujer es un - objeto sexual que posee el hombre, siempre el ente pasivo y no como un copartícipe en igualdad de condiciones, es decir la coparticipación en la cual tanto el hombre como la mujer deberían disfrutar del sexo en igualdad de condiciones. --- Aquí no se evidencia claramente eso, según las cerámicas ana

lizadas. Es el hombre el que lleva la parte activa. Esto es un reflejo de como esta cultura en general, determina la adaptación sexual de sus miembros, fijándoles sus expectativas, pensamientos y sentimientos acerca del sexo.

Estereotipos de esta cultura Judeo Cristiana capitalista es que los hombres sean viriles, Don Juanes, que estén interesados continuamente en la actividad sexual y listos para la relación sexual en cualquier momento. Se espera, con frecuencia, que la mujer inhiba su sexualidad y se convierta en persona pasiva en el acto sexual.

- Los objetos de cerámica no tienen carácter ceremonial, más bien satisfacen una necesidad superior de carácter psicosocial. No es básica la necesidad que satisfacen, salvo aquel que las utilice con fines sexuales biológicos, ya que algunos consumidores de esta cerámica las coleccionan o regalan a los amigos, según revelan los datos de la Encuesta administrado a los ceramistas, satisfaciendo así una necesidad de contenido psicológico y social, y con ello se le está dando un mensaje implícito en la cerámica.

4º En las últimas décadas se ha dado una mayor penetración a nivel nacional de la comercialización del sexo, a través de todos los medios de comunicación. Estos factores, coincidiendo en tiempo y espacio, dieron el punto de partida para que el ceramista lanzara a la venta cerámica de contenido sexual, que más de alguna vez lo hizo por juego o broma entre amigos, marcando así una nueva forma de trabajo para el que lo inició y otros que lo han continuado haciendo.

5º En la época actual se encuentran en El Salvador muchos centros artesanales de cerámica que varían solo en una mínima parte del proceso de elaboración, con algunas diferencias en cuanto a conteni-

do y forma; pero en lo que sí coinciden todos, es en la cerámica vista como una artesanía que interesa para el turismo, degradando los valores auténticos de este pueblo en aras de la comercialización.

- 6º En esta sociedad de consumo, la cerámica y el sexo se convierten en mercancía y fusionados en un solo producto (cerámica de contenido sexual) el ceramista comprueba que su producto se vende, tal éxito lo impulsa a acrecentar su producción, cubriendo en mayor escala la demanda del consumidor.
- 7º En Ilobasco, debido a la comercialización de la cerámica "Pícaro" el ceramista recibe estímulos constantes ya sea a través de sugerencias de modelos que desea, a través del dinero que recibe como producto de la venta o de ambos, esto da como resultado que la -- motivación externa tenga una mayor influencia en el ceramista que la motivación interna, la inspiración o la comunicación de sus -- propias vivencias, tal como sucede en el arte que es más expresivo y comunicativo.

B. RECOMENDACIONES

Con este estudio preliminar de la cerámica "Pícaro" de Ilobasco han -- quedado muchos vacíos que pueden ser estudiados por futuros investigadores para tener una visión más completa del fenómeno en la época actual y entre las que se recomiendan:

- 1º Hacer un estudio del público consumidor de esta cerámica para detectar que lo impulsa a comprarla y para que la utiliza.
- 2º Investigar por qué no toda la población de ceramistas de Ilobasco hacen los "pícaros", sino que solo una mínima parte.
- 3º Hacer un estudio histórico de toda la cerámica de Ilobasco y sus

características para su conocimiento más amplio de una de las manifestaciones culturales de este pueblo.

- 4º Detectar las causas por qué no todas las vendedoras de cerámica - que procede de Ilobasco venden los "pícaros", por qué los esconden y solo los muestran al que pregunta por ellos.
- 5º Hacer un estudio de los micromovimientos de los ceramistas en la elaboración de la miniatura.
- 6º Hacer un estudio de la destreza digital entre hombres y mujeres - en la elaboración de cerámica. ¿Habrá división del trabajo debido a la destreza?.

CAPITULO VIII
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS



VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. DAVIDOFF, I.I. "Introducción a la Psicología", México, Editorial McGraw-Hill, 1980.
2. DE BARATTA, MARIA. "Cuscatlán Típico", San Salvador, Publicaciones del Ministerio de Cultura, Tomo I, 1953.
3. FREUD, SIGMUND. "Obras Completas", España, Editorial Biblioteca Nueva.
4. FERNANDEZ CHITI, JORGE. "Curso práctico de Cerámica Artística y Artesanal", Argentina, 2da. Edición, Ediciones del Taller -- Condorhuasi, Tomos I, II, III, 1974.
5. GELLERMAN, SAUL W. "Motivación y Productividad", México, Editorial Diana, 1979.
6. HAUSSER, ARNOLD. "Teorías del Arte, Tendencias y Métodos de la Crítica Moderna", España, Editorial Guadarrama, 1975.
7. LARCO HOYLE, RAFAEL. "Los Mochicas", Perú, Tomo II, Editorial -- Rimac, S.A., 1939.
8. KRECH, CRUTFIELD Y BALLACHEY. "Psicología Social", España, Editorial Biblioteca Nueva, 1965.
9. MARTIN BARO, IGNACIO. "Psicología, Ciencia y Conciencia", San Salvador, 1a. Edición, U.C.A. Editores, 1977.
10. MEDRANO, OSCAR. "Manual de Psicología Social", San Salvador, Departamento de Psicología, Facultad de Ciencias y Humanidades, Universidad de El Salvador, 1976.
11. OLIVARES MENDOZA, TOMAS HERNAN. "Estudio Socio Económico de la Cerámica Artesanal de Ilobasco : Lineamientos para su desarrollo". Tesis, San Salvador, Facultad de Economía, Universidad de El Salvador, Diciembre de 1980.
12. PACHECO, RENE. "Estadística General II", San Salvador, Proyectos Omega, S.A. de C.V., 1979.
13. POSNANSKY, ARTHUR. "Las Cerámicas Eróticas de los Mochicas y su relación con los cráneos occipitalmente deformados", Alemania, del número de Gala del XXV Aniversario de la Sociedad de Antropología de Francfort, 1925.

14. SIEGEL, SIDNEY. "Estadística No Paramétrica", México, Editorial Trillas, 1974.
15. SMIRNOV, LEONTIEV y OTROS. "Psicología", 3ra. Edición, Editorial Grijalbo, S.A., México, 1975.
16. SPIRKIN, A. "El Origen de la Conciencia Humana", Argentina, Editorial Platino/stilcograff, 1955.
17. THENON, JORGE. "Psicología Dialéctica", Argentina, 2da. Edición, Editorial Paidós, 1974.
18. THOMPSON, J. ERICK. "Historia y Religión de los Mayas", México, Colección América Nuestra, América Antigua, 7, Editorial Siglo XXI, 1979.
19. VILLACORTA, C.J. ANTONIO y VILLACORTA, CARLOS. "Códices Mayas", Guatemala, Editorial Tipografía Nacional, 1977.
20. YAROSHEWSKY, M.G. "La Psicología en el Siglo XX", México, Editorial Grijalbo, S.A., 1979.

ANEXOS

INDICE - ANEXOS

		PAGINA
o	ANEXO N° 1 - AUTORES CONSULTADOS.....	1
e	ANEXO N° 2 - ANTECEDENTES DE LA CERAMICA DE TEMATICA SEXUAL EN LA EPOCA PRECOLOMBINA.....	2
o	ANEXO N° 3 - CERAMISTAS ENCUESTADOS.....	4
e	ANEXO N° 4 - DEFINICION DE TERMINOS.....	5
e	ANEXO N° 5 - CENTROS CERAMISTAS DEL PAIS.....	14
e	ANEXO N° 6 - GLOSARIO DE CERAMICA.....	31
e	ANEXO N° 7 - ENCUESTA A LOS ARTESANOS DE ILOBASCO.....	33
e	ANEXO N° 8 - CUADRO N° 1: DATOS GENERALES DE LOS CERAMISTAS QUE ELABORAN "PICAROS" EN ILOBASCO.....	37
	CUADRO N° 2: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DEL ITEM N° 19 DEL CUESTIONARIO "TIPO DE PICAROS QUE ELABORAN" LOS CERAMISTAS DE ILOBASCO.....	38
	CUADRO N° 3: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DE LOS ITEMS N° 8 ¿POR QUE HACEN ESTE TIPO DE CERAMICA? Y N° 10 ¿POR QUE MOTIVO EMPEZARON A ELABORAR CERAMICA PICARA? DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO A LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO.....	39
	CUADRO N° 4: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS AL ITEM N° 23 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO A LOS CERAMISTAS DE ILOBASCO QUE ELABORAN "PICAROS" ¿A QUIEN LE VENDE USTED?.....	40
	CUADRO N° 5: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO AL ITEM N° 30 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO "COSTO DE MATERIA PRIMA POR MES".....	41
	CUADRO N° 6: CORRESPONDE A LOS DATOS PROPORCIONADOS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO A LOS ---	



	ITEMS Nos. 19, 24, 25 y 30 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO "INGRESOS MENSUALES DE CADA ARTESANO, BASADO EN LOS PRECIOS -- DE VENTA POR DOCENA, MENOS LOS COSTOS DE PRODUCCION".....	42
	CUADRO N° 7: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO AL ITEM N° 18 ADEMÁS DE LOS "PICAROS", OTROS TIPOS DE CERAMICA QUE ELABORAN DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO.....	43
	CUADRO N° 8: RESPUESTAS DADOS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" A LOS ITEMS N° 26: "INGRESOS ECONOMICOS DE LA CERAMICA PICARA" Y AL ITEMS N° 28: "¿QUIEN TRABAJA LA CERAMICA EN CASA? DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO.....	44
	CUADRO N° 9: ITEMS QUE EXPLORAN LA MOTIVACION EXTERNA E INTERNA EN LOS CERAMISTAS QUE ELABORAN "PICAROS" EN ILOBASCO.....	45
e	ANEXO N° 9 - PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL χ^2 (CHI CUADRADO).....	47
e	ANEXO N° 10 - TABLA DE CHI CUADRADO.....	52
e	ANEXO N° 11 - ILUSTRACIONES.....	53

ANEXO Nº 1

AUTORES CONSULTADOS

- 1º LARA F. CELSO A. Guatemalteco. Investigador del Centro de Estudios Folklóricos y Profesor de Folklore de la Escuela de Historia, Antropología y Arqueología de la Universidad de San Carlos de Guatemala. Muy conocido en este campo a nivel continental. Ha publicado "Leyendas y Casos de la tradición oral de la Ciudad de Guatemala" (1973). "Por los viejos Barrios de la Ciudad de Guatemala. Un ensayo en Proyección Folklórica" (1975). "Folklore en Literatura": "El Carruaje de la Muerte" en Orbe, (revista del Diario la Nación, Sábado 9 de octubre, 1971, p. 4-7), "Contribución del Folklore al Estudio de la Historia" (1975). Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Historia, Curso Teoría del Folklore (copia mimeografiada).
- 2º CARVALO-NETO, PAULO DE. Brasileño, autor de los libros "Concepto del Folklore" (1965), México, Editorial Porrúa. "Mi tío -- Atahualpa" (1972), México, Siglo XXI Editores. "Decamerón - Ecuatoriano" (1975), México, V. Siglo, Editores.
- 3º DIAZ CASTILLO, ROBERTO. Guatemalteco, autor de "Folklore y Artes Populares" (Guatemala), Editorial Universitaria, 1968 y de numerosos ensayos sobre esta materia publicados en revistas y periódicos. Ha sido ayudante de la cátedra "Teoría del Arte Popular Americano" en la Facultad de Bellas Artes de la Universidad de Chile (1956-1958) y profesor de Introducción al estudio del Folklore en la Facultad de Humanidades de la Universidad de San Carlos de Guatemala (1967-1969). Ha dirigido el Centro de Estudios Folklóricos de la misma Universidad.

A N E X O N º 2

ANTECEDENTES DE CERAMICA DE TEMATICA SEXUAL
EN LA EPOCA PRECOLOMBINAPOSICIONES COITALES, ENTRE LA CULTURA PREINCAICA

- a) El hombre se sienta con las piernas cruzadas sobre la cama, o una alfombra, toma a la mujer sobre sus piernas y ésta con las suyas envuelve el cuerpo del varón, en forma tal que sus dos pies vienen a hacer contacto sobre cóxis masculino (Museo Nacional de Antropología y Arqueología, Lima, Perú).
- b) Mujer tendida de espaldas en la cama, piernas abiertas a derecha e izquierda, almohada bajo o sin ella.
- c) Frente contra frente, pecho contra pecho, plexo contra plexo... Su perpuestos que permiten un intercambio de corrientes magnéticas. (Mochica. M.N.A.A. reg. Nº 1/4324).
- d) La mujer supina y el hombre arrodillado o agachado entre las piernas de ella (Mochica).
- e) La mujer arrodillada o a gatas y el hombre agachado o parado detrás de ella (Mochica).
- f) La mujer prona, echada boca abajo y el hombre prono también sobre la espalda de ella, o detrás de ella, agachado (Mochica).
- g) El hombre supino con la mujer encima de él, agachado o sentado -- (Mochica).
- h) Ambos sentados cara a cara (Mochica).

- i) Addenda: Coito entre hombre y mujer permaneciendo ambos de pie, -
La mujer de espalda al hombre; penetración por detrás, vaginal ---
(Vicus).

A N E X O N º 3
CERAMISTAS ENCUESTADOS

<u>NUMERO</u>	<u>N O M B R E</u>	<u>EDAD</u>	<u>SEXO</u>
1	Juan Córdova	63	M
2	Ana María Herrera de Cerritos	31	F
3	Julio César López	49	M
4	Pedro Armando Córdova	31	M
5	Rosaura Barahona	58	F
6	Rafaela Henríquez	43	F
7	Francisca Herrera	58	F

LUGAR: ILOBASCO

A N E X O N º 4

DEFINICIÓN DE TERMINOS

ARTE: Forma específica de la conciencia Social y de la Actividad Humana, consistente en un reflejo de la realidad a través de imágenes artísticas; constituye uno de los procedimientos más importantes de la aprehensión estética del mundo. "El Arte no es producto y expresión del espíritu absoluto", de la "revelación divina", o bien de ideas y vivencias subconcientes del artista.

ARTESANO: Quien ejerce el arte con métodos de trabajo tradicionales.

ARTESANADO: Clase social constituida por los artesanos.

ARTESANIA: Arte u obra de los artesanos. Taller colectivo organizado, donde existe un maestro con sus oficiales o ayudantes que practican un oficio, tendiendo a la producción en serie y división del trabajo. Sirve a un campo social extenso y durante todo el año.

ARTE POPULAR: Trabaja un simple hombre del pueblo, sin profesión determinada económicamente, hace su obra a menudo como una actividad paralela a sus ocupaciones habituales, sin habilidades especiales ni recursos adecuados, su producción es de escala reducida y la enseñanza se hace por comunicación directa en el trato familiar.

ARCILLA: Sustancia mineral que empapada en agua, es muy plástica y por la calcinación se contrae y endurece. Es un silicato de alúmina hidratada natural.

ALIENACION: Concepto que caracteriza tanto el proceso como los resultados de transformar, en determinadas condiciones históricas, los productos de la actividad humana y de la sociedad. (productos del trabajo,



dinero, relaciones sociales, etc.), así como las propiedades y aptitudes del hombre, en algo independiente de ellos mismos y que domina sobre ellos; también caracteriza la transformación de fenómenos y relaciones, cualesquiera que sean, en algo distinto de lo que en realidad son, la alteración y deformación, en la conciencia de los individuos, de sus auténticas relaciones de vida.

BACO: Entre los orientales, Dios de los Sembradores y los vinos; adoptado por los Griegos y Romanos, tomó el valor de Dios del Vino; hijo de Júpiter y de Semele.

BACANALES: Aplicable a las fiestas en honor de Baco, lo cual termina en desorden y orgía.

CAQUEXIA: gr. Kakhexia, mal estado. Alteración profunda en la nutrición, que produce un adelgazamiento extremado.

Bot. Descoloración.

CERAMICA: Griego: Keramos = alfarería; Arabe: Alfar, ambos significan Arcilla.

Es el arte de fabricar objetos artísticos, utilitarios o mixtos, utilizando arcilla como materia prima la que después de modelada, debe ser horneada a adecuada temperatura a fin de que dichos objetos adquieran sus características definitivas, estéticas, de calor, resistencia, etc.

CERAMICA ARTISTICA: Cuando todo en ella está subordinado al momento estético, cuando existe expresión y contenido, y cuando se ha adoptado una solución elaborada, conciente y creativa para el problema que plantea la obra a su creador. La obra de arte es única.

CERAMICA CEREMONIAL: Es aquella cerámica exclusiva para el uso de ceremonias, o sea en actos para celebrar algo solemne.

CERAMICA INDUSTRIAL: Se haya en el polo opuesto a la artística. La --

pieza no es única, sino esencial y necesariamente seriada. Se ejecuta un diseño; se lo elabora estéticamente (es de desear), y luego una vez resuelto el problema que plantea la obra, se la reproduce mecánicamente miles o millones de veces: una misma solución para millones de piezas.

CERAMICA PICARA: Es de género bufona, travieza, pornográfica.

CERAMICA PORNOGRAFICA: Cerámica de carácter obsceno, impúdico, lascivo o propenso a la lujuria.

CERAMICA SUNTUARIA: Es aquello que cae en la categoría de lujo.

CERAMICA UTILITARIA: Es aquella cerámica que sirve como utensilio. Sobre todo antepone la utilidad.

CODICE: Libro manuscrito de antigüedad e importancia. Latín: "Codi--- cea". Entre los Mesoamericanos "Libro de Amat", en forma de biombo don de estaban escritas sus tradiciones, etc.

COSIFICACION: Grado de la alienación en la cual la persona es converti da en cosa.

CULTURA: (Latín "cultura": cultivo, elaboración).

Cónjunto de valores materiales y espirituales, así como de los procedimientos para crearlos, aplicarlos y transmitirlos, obtenidos por el hombre en el proceso de la práctica Histórica-Social. En sentido estricto suele hablar de cultura material (Técnica, experiencia de producción y otros valores materiales) y cultura espiritual (resultados en el campo de la ciencia, el arte, la literatura, la moral, la filosofía, etc.). - La cultura es un fenómeno histórico que se desarrolla en dependencia -- del cambio de las formaciones económico-sociales.

CULTO FALICO: (Griego: Phallos)

Adoración del Fallo, imagen del órgano masculino, como símbolo de la fer

tilidad y la fuerza productiva de la naturaleza. En algunos pueblos -- también existe el Culto al órgano sexual femenino. El Culto Fállico forma parte de las religiones de la antigüedad y aún puede encontrarse en algunas religiones. La Religión del Antiguo Egipto, las Festividades - Dionisiacas Griegas y las prácticas de tribus americanas están impregnadas de ritos fállicos pero es en la India donde alcanza su expresión - más desarrollada, sin involucrar significación obscena.

DEMANDA: Pedido o encargo de un determinado tipo de mercancía.

DIONISIOS: Dios Griego llamado BACO por los Romanos, Dios de la vegetación, del vino y el delirio místico. Representaba la fuerza generadora de la naturaleza y el desencadenamiento ilimitado de los deseos. En la antigua Grecia se celebraban fiestas orgiásticas y dramáticas en su honor, llamadas Dionisias.

ESCUELA DE INICIADOS: Desde su comienzo ha tenido el carácter rigurosamente secreto y a la cual tienen acceso personas con características especiales. Su objetivo: el desarrollo en su grado máximo (para cada individuo) de todas las facultades intelectuales, morales, psíquicas e incluso físicas de que dispone la especie humana.

ESTELA: Del Griego: "Stele", Columna. Monumento conmemorativo, como pedestal o cipo, es decir, pilastra erigida como monumento.

ESTIMULO: Agente que opera, generalmente de manera súbita, y puede, en ciertas condiciones, originar la respuesta característica de un sistema excitable.

ESTETICA: Ciencia que trata de las leyes a que está sujeta la aprehensión estética del mundo por parte del hombre, de la esencia del Arte, - de las leyes de su desarrollo, del papel socialmente transformador del arte como forma especial de dicha aprehensión.

ESTETICO (LO): Constituye la encarnación objetivamente sensible de aquellos aspectos de las relaciones Sociales objetivas, que facilitan o no el desenvolvimiento armónico del individuo, su libre actividad creadora dirigida a la producción de lo bello, a la realización de lo elevado y de lo heróico, a la lucha contra lo feo y lo bajo.

EROTISMO: (a) Preocupaciones sexuales patológicamente exageradas. ---
(b) En Psicoanálisis: término genérico que designa la aptitud de la excitación y la actividad de ciertas zonas corporales para acompañarse de placer sexual.

FOLKLORE: Hecho tradicional. El folklore no debe ser considerado como algo raro, extraño o como un elemento pintoresco. Representa una concepción del mundo y de la vida. Es un reflejo de las condiciones de vida, como la cultura de las clases tradicionales explotadas. Son formadores de valores que se contraponen a la cultura dominante.

FOLKLOROLOGIA: De las raíces sajónicas "Folk"; del pueblo; "Lore": Saber tradicional. Es la ciencia que estudia las tradiciones y costumbres de un país, es la recapitulación, comparación y análisis organizado de la sabiduría popular y abarca todos los aspectos de la vida material y espiritual; es una rama de la Antropología Cultural.

FRISOS: Faja pintada o hecha de otro material en la parte superior o inferior de las paredes. Se usa para designar a los que existen en los templos mayas.

GOBIERNO TEOCRATICO: Gobierno ejercido directamente por Dios. Gobierno de los sacerdotes.

INCONCIENTE: Acción efectuada automáticamente, cuando su causa no ha podido llegar a la conciencia (reacción de defensa) o bien cuando aquella se encuentra en un estado de inhibición natural o artificial (sueño, embriaguez, sonambulismo, etc.).

EN PSICOANALISIS: Designación de una esfera psíquica especial en la -- que se concentran tendencias, motivos y anhelos eternos e invariables -- cuyo sentido se haya determinado por los instintos y no es accesible -- a la conciencia.

LIBIDO: (Latín: líbido, lascivia) Instinto sexual en el Vocabulario -- de los Psicoanalistas. Búsqueda de la satisfacción sexual.

MERCANCIA: Cualquier género vendible. Cualquier cosa que se hace obje-- to de comercio.

MOTIVAR: Servir de incentivo o suministrar el incentivo de un acto. -- Ejemplo: el hambre motiva el acto de comer.

MOTIVACION: Razones que explicarían el acto de un individuo (s) o de -- un agente social cualquiera.

MOTIVACION EXTERNA: Todas aquellas influencias que recibe el individuo del medio externo (físicosocial).

MOTIVACION INTERNA: Todo aquel impulso que proceda de su propio orga-- nismo.

OBJETIVO: Asequible a la comprobación por parte de cualquier investiga-- dor. Lo que existe fuera o independiente del sujeto u observador.

OBRA DE ARTE: En la obra de arte el papel afectivo desempeña un papel esencial. La valoración emocional si bien no agota el contenido de la obra, basta para caracterizar el verdadero arte de la simple obra que -- no es sino un comienzo, un esbozo, un paso hacia el arte.

El ceramista no ha sabido o no ha podido volcar en su obra gran parte -- de su psiquismo y el resultado es sin expresión propia de él y su con-- tenido es la de un grupo o conglomerado social.



PERVERSION (DESVIACION): Modificación patológica de las tendencias efectivas y éticas normales, que se traducen por comportamientos extraños, inmorales y antisociales. Ejemplo: perversión sexual (desviación sexual).

PICARA, RO: Adj. y S. Bajo, ruin, vil.

PICARDIA: Acción o palabra deshonestas.

PLASTICA: Arte de modelar en yeso, barro, porcelana, losa, etc.

PORNOGRAFIA: Del Griego "Porne": Prostituta; "Graphos": escribir.

(a) Es la literatura que se ocupa de la prostitución, de otras relaciones sexuales. Designa generalmente el aspecto obsceno del asunto, en vez de su tratamiento científico.

(b) Tratado acerca de la prostitución.

(c) Caracter obsceno de obras artísticas y obras de este carácter.

PRECOLOMBINA (CULTURA): Cultura referente a América, antes de la llegada de Cristóbal Colón.

PRIAPO: Dios de jardines y vides entre los Griegos.

PRODUCCION: Proceso de consumo de la fuerza de trabajo y creación de medios de producción y objetos de uso personal necesario para la existencia y desarrollo de la Sociedad Humana. La producción está indisolublemente 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.

PSICOANALISIS: Teoría general y método terapéutico de las enfermedades nerviosas y psíquicas propuestas por Sigmund Freud. Los principios fundamentales del psicoanálisis son: lo inconsciente, que domina sobre la psique, queda retenido en las profundidades de esta última por la "cen-

suras", instancia psíquica formada bajo la influencia del sistema de inhibiciones sociales.

PSICOSEXUAL: Concerniente a los fenómenos psíquicos ligados a la sexualidad. Ejemplo el sadismo es una anomalía psicosexual.

RUPESTRE: De algunas cosas pertenecientes o relativas a las rocas. Especialmente de las pinturas y dibujos de los períodos paleolíticos, etc., que han sido hallados en algunas rocas o cavernas representando animales.

SEXO: (a) Conjunto de factores orgánicos y psíquicos que distinguen al macho de la hembra. (b) Distinción fundamental de los organismos de una especie determinada que los divide entre los que producen óvulos (hembra) y los que producen espermias (macho).

SOCIEDAD DE CONSUMO: Reunión mayor o menor de personas, pueblos o naciones que viven consumiendo objetos sean utilitarios o no, por el mayor afán de consumir o gastar.

SODOMIA: (a) Concubito entre personas de un mismo sexo o contra el orden natural. (b) Coitio anal, entre homosexuales masculinos. (c) Bestialidad. Tendencia perversa a practicar el coito con animales, se encuentra sobre todo en retardados. Sin, de Sodomia.

SOCIALIZACION: Integración social del niño durante su desarrollo, en lo que se le procuran los medios comunicativos del lenguaje y serie de conocimientos y se le guía para la adquisición de reglas de vida, esquema espacio-temporales y creencias e ideas conformes con el medio social en que se educa.

SUBJETIVO: Relativo a nuestro modo de pensar o de sentir y no al objeto en sí mismo.

SUBLIMACION: Proceso en el cual es proporcionada una derivación y utilización en campos distintos, las excitaciones de energía excesiva, procedentes de las diversas fuentes de la sexualidad: de manera que de la peligrosa disposición surge una elevación de la capacidad de rendimiento psíquico. Es una posibilidad de cambiar el fin sexual primitivo, -- por otro ya no sexual, pero psíquicamente afin al primero, y cultural y éticamente más elevado.

TANTRISMO: Movimiento filosófico religioso iniciado en el Siglo IV y -- el cual entre los Siglos VIII y IX fue asimilado por las principales -- corrientes religiosas de la India, especialmente por el Induismo (Shi-- vaismo y Shaktismo), el Budismo, Vajrana y también el Jainismo. Existe en el tantrismo una especie de redescubrimiento religioso del misterio -- de la mujer, ésta conquista un lugar predominante promovida al rango de Madre Divina. La unión sexual (Maituna) con la mujer, pasa a ser la -- realidad simbólica de la unión con la suprema fuerza del Universo. En el tántrismo, las prácticas y ritos sexuales ocupan lugar preponde-- rante.

TRABAJO ARTESANAL: Acción o efecto de trabajar, esfuerzo humano aplica-- do a la producción de artesanía.

TRADICION CULTURAL: Sistema de vida que contiene técnicas, costumbres, determinaciones afectivas, conocimientos y creencias. Una carga precio-- sa para el grupo cuya vida moldea y el cual a su vez, la transporta.

TIESTOS: Latín "testum". Pedazo de cualquier vasija de barro, mace-- ta. En nuestro medio todo tipo de objeto de barro utilitario.

ANEXO Nº 5

CENTROS CERAMISTAS DEL PAIS

1. CERAMICA DE SANTO DOMINGO DE GUZMAN

Santo Domingo de Guzmán, una población tradicional, es totalmente paradójico como el actual Departamento de Sonsonate, primer territorio por donde las huestes españolas ingresaron a lo que es El Salvador, sea la región que mejor a conservado costumbres, tradiciones y formas de vida que se ligan con el pasado histórico precolombino.

Uno de esos lugares es Santo Domingo de Guzmán, población situada a 8 - kilómetros al oeste de la ciudad de Sonsonate, está enclavada en medio de lomas de poca elevación como las de Cantarrana y el Arco, cruzadas por numerosos ríos como el Tepechapa, a Santo Domingo la Barranca; accidentes geográficos que hacen más atractivos mencionar el lugar. A esto se le debe agregar la estampa diaria que ofrecen las mujeres refajadas y el pelo trenzado, testimonio de una cultura y una raza próxima a desaparecer, no obstante estas personas logran mantener un aspecto cultural como es la cerámica tradicional de Santo Domingo de Guzmán. Su patrimonio artesanal, el quehacer de esta alfarería, es similar a la de muchos lugares del país donde la trabajan; en primer lugar, consiguen la materia prima en lugares vecinos a la población, a veces pagan porque se las lleven. Una vez que tienen el barro, le mezclan arena y tierra en proporciones balanceadas y lo colocan en ollas con agua para que se pudra; transcurren unos tres días y luego lo cuecen para poder amasarlo y poder hacer todas las vasijas que configuran el patrimonio artesanal de Santo Domingo. La hechura de las ollas, sartenes, porrones, tinajas y comales es totalmente manual, las formas son simples y de lo más primitivo en cuanto a técnica y diseño de los objetos mencionados. Así en el caso de las ollas y sartenes la forma es redonda y los bordes tienden a buscar el centro del objeto, esta última característica se ma

nifiesta en los porrones y tinajas, unas de sus formas son ovales, la altura de las piezas varían y van desde los 10 a 80 centímetros en los sartenes y porrones, respectivamente. Todo el trabajo se hace en el suelo y a sombra de techos propicios, algunos de ellos, los de mayor edad, trabajan con el torso descubierto pero ante la presencia de extraños al lugar tratan de cubrirlo. Utilizan para raspar y adelgazar las paredes de las piezas, las valvas de las conchas, acción que se completa con el empleo de cuchillas, la semilla de zapote o zapuyulo que sirve para redondear mejor las paredes de los objetos, una piedra de río que por el constante uso se vuelve lisa y que sirve precisamente para alisar o pulir la obra creada: todo esto se completa con un mascón de tuza que hace las veces de brocha para enchilatar las ollas y sartenes con una sustancia hecha a base de maíz o maicillo con achiote. Recién quemados de un color naranja lo que sirve de criterio de los naturales para evitar que dichas piezas se vuelvan pasosas, es decir, que no permitan la filtración de los líquidos que deseen guardar para esos usos del grupo familiar que lo necesitan. En el caso de los porrones las mujeres los curan con cal y arena en toda la parte externa para que el agua no se lllore y se mantenga helada; sin embargo, estos tratamientos particulares de cada obra no afectan al proceso de la quema, en esta fase todas las piezas se aglomeran en el suelo dentro de un orden que el artesano considera el más adecuado para lograr una quema pareja, por esa razón las mujeres colocan las ollas boca abajo y sobre cutucos de leña con el objeto de que se cuesan bien. Los sartenes se colocan en forma inclinada lo mismo que los comales. Esta obra, por su forma y dimensión, sirven para cubrir el resto de piezas a quemar, entre los espacios que median de uno y otro objeto. Las mujeres colocan: zacate seco, excremento de vaca o vajera (desechos) de la milpa y frijol con pequeños trozos de leña. Cuando toda la obra está arreglada se cubre totalmente con más zacate y leña y se le prende fuego que se deja más o menos a los 30 minutos de estar ardiendo el montículo de barro, todo este proceso de cerámica tradicional se repite semanalmente. De lunes a viernes es la producción de piezas y el sábado, se queman en horas de la mañana y el domingo se hace la comercialización, ya sea en el pue

blo, en Sonsonate, San Pedro Puxtla o en sitios más alejados de Santo Domingo.

Problemas que se afrontan:

Pero este ritmo de trabajo baja en los meses de invierno por cuanto la leña escasea y se encuentra mojada, la vajera la ha quemado el agricultor, los bancos de arena son erosionados por las corrientes de los ríos y otros factores que se suman, más los intermediarios que ofrecen precios como ¢ 0.30 centavos, por olla pequeña, ¢ 0.50 centavos por la --- grande, ¢ 0.60 centavos por comal, ¢ 1.00 colón por los porrones medianos y, así sucesivamente con el resto de las obras. Muchos tienen que vender las piezas con el precio que les ofrecen para poder ayudar en el sostenimiento de sus hogares que por lo general son ranchos de paja con una sola habitación, de piso de tierra, acinada en donde está la cocina, el dormitorio, la sala, el comedor y en donde viven varios niños, - esto también se observa en algunas casas de bahareque.

De esa localidad precolombina, dueña de una cerámica tradicional, que por ahora no sufre ninguna penetración que rompa la unidad de esa producción, como producto cultural nativo y cuya técnica se remonta mucho antes de que los españoles encontraran el suelo de lo que actualmente es el territorio de El Salvador.

2. ALFARERIA DE GUATAJIAGUA

• Obtención de barro:

Los alfareros de "Guate", se proveen de arcilla (barro) en una zona denominada "El Barrial", de propiedad privada, ubicada a 2 ó 3 kilómetros al sureste de la ciudad. Los artesanos o cargadores, hacen el trayecto para comprar el barro por "canastas", - llevando barro gris y parduzco; además, recogen por el camino o en ríos cercanos, la arena especial rica en sílice.

Preparación del Barro:

"El mezclado": El barro comprado por "canastas", viene en terrones que se desmenuzan hasta lograr reducidos a pequeños grumos, hecho ésto, se define el tamaño de la pieza a producir y se determinan las cantidades de barro gris, barro parduzco y arena a mezclar. Esta cantidad se puede medir por "canastas o medias canastas", se vierten en una olla de barro que previamente se ha llenado con agua; ésta debe cubrir los materiales por sobre los 15 centímetros.

"El mezclado" dura de cuatro a seis días y es necesario "batir" ocasionalmente, para obtener una pasta homogénea. Un buen mezclado produce un líquido cremoso y sin grumos.

"El colado": obtenida la mezcla cremosa, se procede a colarla, para ello, utilizan un "pascón" o morro perforado a manera de colador, con agujeros de un milímetro de diámetro. El colado permite extraer aquellas partículas indeseables que no se mezclaron con el batido. Para colar acercan la olla a un patio soleado, previamente rociado con tierra blanca (arena especial) con la ayuda del pascón, vierten la mezcla sobre el patio, hasta depositar una capa de 2 ó 3 centímetros de espesor.

"El tendido" de la mezcla, ayudará a extraer la excesiva humedad y terminado el secado se recoge la pasta, formando montículos que se amasarán para su uso inmediato o se dejan protegidos con plásticos y a la sombra para su uso posterior.

Formado de piezas:

"El formado de piezas" dura de 5 a 6 días procurando terminar el proceso el día viernes o sábado con el objeto de lograr vender el domingo en los mercados tradicionalistas cercanos.

Como primer paso, la alfarera amasará rápidamente "un poco de barro", ya preparado directamente sobre el piso de tierra, contiguo al lugar habitual de trabajo. Una vez amasado el barro, pone esta masa sobre tierra apisonada o sobre un agujero tendido para los comales.

Para piezas cerradas iniciará el formado extendiendo el barro -- del centro de la masa hacia afuera hasta lograr el diámetro requerido rústicamente y con la ayuda del puño aplanará el interior o base de la pieza.

Giñando constantemente en derredor de la pieza, la alfarera modelará las paredes de ésta, colocando los pulgares en la cara interior para "estirar", ayudándose con los otros dedos colocados -- por fuera para compactar. Levantará para dejar secar un poco la forma.

Al día siguiente, voltea la pieza colocando sus bordes directamente en contacto con el suelo, quedando el asiento hacia arriba. Este asiento se romperá y junto con pocos de barro amasados en forma cilíndrica, se terminará la base de la pieza.

Con la ayuda de un "olote" terminarán el modelado de la forma, - la cual está lista para orear.

En el caso del comal, el proceso es más sencillo, el barro se coloca en el agujero perforado en el piso y rápidamente se procede a estirar y alisar la masa hasta el borde.

Acabado de la pieza:

Este proceso comienza por el "raspado" que consiste en quitar el exceso de barro para lograr un grosor adecuado y perfeccionar la forma de la pieza. Utilizan un aro de metal (hierro), que a ma-



nera de brazaletes, se adapta a la mano y a la forma de la pieza.

Terminado el raspado se pasa al "alisado" que define las líneas exteriores de la forma. Para ello utilizan primero una piedra tosca. En el caso de las piezas rojas, que nunca se exponen al fuego, después de este alisado se les aplica el "engobe" que es un líquido cremoso hecho a base de arcilla con alto contenido -- de óxido de hierro y agua, la pieza así recubierta se alisa de nuevo con una "piedra de rayo" o cabezas de hachas precolombina, hasta sellar los poros de la superficie logrando un alto brillo exterior. Las piezas que se exponen al fuego directo, se alisan finamente con ambas piedras sin aplicar el engobe. Terminando el acabado, las piezas se dejarán secar antes de quemar.

o Quemado de las piezas:

En un día soleado y generalmente viernes y sábado, antes de quemar las piezas son pre-calentadas al sol. Al mismo tiempo, el "quemador" enciende el horno de cúpula introduciendo en su cámara, madera de árbol de "carbón". Logrando la temperatura adecuada (horno a rojo oscuro), el quemador introduce las piezas ordenándolas de acuerdo a su tamaño. Para esto se ayuda de una vara larga de madera dura, evitando así el calor que proyecta el horno. Cuando el horno se pone al rojo vivo, las piezas adquieren un color blancuzco, esto indica que se ha endurecido el barro logrando un buen grado de cocimiento. Con la misma vara larga se extraen las piezas, poniendo las acabadas con engobe directamente al sol para un buen enfriado, mientras que las no acabadas reciben un baño final.

o El rusiado:

La acción de "rusiar", original de Guatajiagua, consiste en someter las piezas que se usan sobre el fuego, a un "chock térmico" mediante el uso de la "rusia" o agua de nacascal y cáscara de --

quebracho, maceradas en agua, la cual despide un líquido rojo.

El choque ocurre al bañar la pieza, todavía al rojo vivo, con esta agua a temperatura ambiental. De este modo se garantiza la -- impermeabilidad de la pieza y su resistencia al fuego directo. -- El color negruzco pardo, característico de estas piezas se debe a la acción colorante de la semilla de nacascol hervida, o las cáscaras de quebracho maceradas. Terminando el baño la pieza estará lista para la venta.

3. CERAMICA DE SAN JUAN LAS MINAS

Esta cerámica es elaborada por artesanos y consiste en juguetería de barro, la cual se vende en muchas romerías y fiestas patronales de El Salvador.

La mayor parte del año, las mujeres se sientan en una "banqueta" o en -- trozo de madera, a modelar las distintas formas que representan utenci-- lios de la cocina tradicional salvadoreña; en tamaños tales que cualquie-- ra de ellos cabe holgadamente en la palma de la mano.

La mano sustituye al torno para la confección de estos artículos y la imaginación creadora; en el caso de los comales y las "cajetas" (sarte--- nes), usan moldes, pueden ser una tapadera de aluminio y un sartén peque-- ño, respectivamente.

El proceso de modelado comienza invariablemente con el palmeo de una tor-- tilla de barro cuyo diámetro es aproximadamente de unos 10 centímetros -- en seguida el borde se recoge hacia el centro formando una especie de -- bolsa, en este momento la mujer decide convertirla en una alcancilla, -- una canasta, un porrón, una taza o lo que desea. La operación no lleva más de tres minutos y las manos incansables vuelven a tomar más barro -- para dar paso a los "tarantines", que van amontonándose en el suelo para esperar el momento de la compostura.

El alisado lo efectúa con una piedra pequeña y lisa que llaman piedra del rayo, instrumento con que quita los "morroñitos" salientes de la obra que tiene en el suelo desde el día anterior.

La habilidad del artesano determina la cantidad y calidad de la juguetería; para el caso una artesana hace 17 docenas diarias de distintas formas y que entrega a las personas que la contratan, por el trabajo le pagan 12 reales (¢ 1.50), más los tres tiempos de comida.

Estos comerciantes compran el producto en crudo, sólo moldeado y ellos se encargan de pintarlos con barro rojo y quemarlos.

Para realizar la quema, no utilizan horno, sino que levantan un fogón de brazas en el patio usando distintos tipos de leña, pero especialmente prefieren las cáscaras de cicahuite con excrementos secos de aves, la quema puede tener unas tres o más gruesas (una gruesa tiene 144 piezas o sea 12 docenas), debe quedar bien cubierta con la leña para evitar que se ahumen o queden crudas, cuando sucede esto, emparejan la quema con zacate de Jaraguá o de arroz y los remojan para que dure encendido. Al extinguirse el brasero se aguarda aproximadamente una hora, para que se enfríen las piezas cuya dimensión no pasa de 6 centímetros.

Luego las guardan en redes poniéndoles hojas de "chirín" o de "huerta". Una red puede contener hasta 20 gruesas o sea 2,880 juguetes dispuestos en capas de dos gruesas con el colchón de hojas separándolas, de este modo viajan a muchos pueblos y ciudades del país.

4. CERAMICA DE PANCHIMALCO

En Panchimalco los artesanos obtienen la materia prima comprando por canastas de arcilla, la cual les cuesta ¢ 0.50 centavos cada una, el barro procede de las inmediaciones de la carretera que conduce a Rosario de Mora.

● Procesado:

Para procesar la arcilla; la pulverizan lo mejor posible y obtienen un polvo bien "cuehisté" es decir fino, este barro es mezclado con otro arenoso en proporción de 2 x 3 canastas, respectivamente para que cuando se utilice la obra amarre bien y no se "tronche", es decir, que no se raje al levantarlo. Además, necesitan deshacerla en agua y durante tres días el barro pasa en reposo; al final de este tiempo, lo cuelan en el "pascón", ésto es una especie de colador, para que salga el chilate pura, ésto lo extienden en el suelo de tierra y cuando "orella" (se orea) lo recogen, "lo amasan" y está listo para moldearlo.

● Moldeado:

El modelado de las piezas las hacen en un primer momento sobre un moldero, a fin de hacer el asiento del objeto, cuando el barro se ha oreado se retira el moldero, se raspa esa primera fase y en seguida se termina de formar la olla, al puro pulso. Las demás piezas tienen el proceso similar, excepto el comal que se hace al -- pulso. Para realizar esta obra, el artesano extiende sobre el -- suelo una capa de tierra fina, tamisada que sirve para que el barro no se pegue al piso.

Para alisar las piezas utilizan un trapo cualquiera y así perfeccionan la superficie y los bordes de las ollas y comales.

Sebastiana Cañas, una señora que tiene 30 años de haber aprendido el oficio que le enseñó, su madre, prepara barro para trabajar durante una semana y le alcanza para hacer 2 ó 3 docenas de objetos, ella es capaz de levantar entre 4 y 5 comales que tienen un diámetro de 0.70 centímetros, unas 5 ollas "morolitas" que son -- ollas pequeñas, pero para una olla grande tamalera, necesita un día entero y el auxilio de otra personas. Los objetos los disemina por el patio para que el sol y el viento los seque y al cabo --



de cuatro días, endurecidos se alisan con la piedra del rayo, y se vea mejor. Se les aplica a modo de diseño un segmento de línea -- quebrada pintada con barlo rojo a ambos lados de la pieza. Este tipo de engobe es distinto al de Guatajiagua y las Minas.

• Quema de la Obra:

Terminado este proceso, las piezas se someten a la quema, ésta se efectúa al aire libre, no se necesita horno; las vasijas, se ponen sobre la leña y se cubren con cualquier clase de zacate, el artesano no está pendiente del fuego para que la obra logre quedar bien quemada; el punto de la quema se logra cuando las piezas llegan a ponerse bien coloraditas, en este momento se suspende el atizamiento del fuego y se espera a que se extinga completamente.

• Venta de los objetos:

Con esta fase se cierra el proceso artesanal y se le da paso a la comercialización, en este caso Sebastiana vende su propia obra, y por la olla pequeña pide entre ₡ 1.25 a ₡ 2.00, la grande puede -- costar ₡ 8.00 y las hace sólo por encargo, por los comales pide -- entre ₡ 2.00 y ₡ 3.00.

5. CERAMICA DE QUEZALTEPEQUE (DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD)

Quezaltepeque, situada a 20 kilómetros al noreste de San Salvador, tiene numerosos talleres que se dedican a la producción de la loza tradicional hecha en torno de madera.

• El Torno:

Este primitivo aparato de trabajo consta de tres partes: el mostrador, especie de mesa donde descansa la materia prima y las obras: el estribo, madero donde el artesano reposa sus pies por algunos momentos y; el torno propiamente dicho que exige la combinación de fuerzas de piernas y manos, aunadas a la capacidad creadora para --

lograr modelar el barro sin forma.

El artesano, coloca la pella de barro sobre el torno; el giro constante de la rueda y el contacto de las manos con el barro, hacen - que éste tome la forma de un cono truncado, en ese momento se entabla una lucha entre la materia prima y el hombre, el barro cede poco a poco y comienza a surgir una olla, una sartena, un jarro -- (batidor), un porrón o una maceta.

Los objetos producidos son similares a los de otras regiones. Se caracterizan por el uso del torno. Incluye la técnica del vidriado, lo que permite la producción de piezas finas como: vajillas, - juegos de té, lámparas, candelabros, ceniceros, etc. El mercado - abarca San Salvador, Santa Ana, Sonsonate y la zona de la costa.

6. CERAMICA DE ILOBASCO

Los parajes de Ilobasco son ricos en yacimientos de arcilla. Se convierten en la cantera inagotable para que el alfarero modele el barro - en muchas y variadas formas, que van desde un florero ricamente decorado, hasta llegar al tosco y humilde muñeco navideño o de partida, también se le conoce como muñeco de nacimiento por cuanto el pueblo le rinde culto al mesías, rodeándolo de sus innumerables figuritas multicolores que se inspiran en motivos propios y tradicionales como: bandas musicales de pueblo, bollereros, bolitos, marimbas, niños bañándose y otros más, cuyas dimensiones raras veces sobrepasan las tres pulgadas o el jeme de alto. Aunque son un poco más alto que las miniaturas, se pueden catalogar como tales ya que su confección requiere la misma destreza manual del artesano miniaturista, o sea, para los detalles de la figura humana se utilizan los instrumentos rudimentarios, un trozo de hoja de afeitar y pequeñas estacas que sirven para auxiliar a los dedos en el modelaje, esto se complementa con la aplicación de moldes que sirven -- para hacer la cara y el tronco de los muñecos, el mencionado recurso -- se emplea debido a que la producción de tales objetos son de miles a --

• Obtención del Barro:

Los artesanos se proveen de la materia prima, comprándola a señores del lugar que la venden por carretadas o ellos mismos la traen de los yacimientos comprándole el barro al dueño del terreno.

• Preparación del barro:

El barro que viene en terrones se espolvorea o reduce a pequeños grumos, luego se mezcla en una olla de barro de gran proporción -- (y con capacidad de unos 5 galones), que previamente se ha llenado de agua; 2 partes de barro por una de tierra blanca, se deja reposar de cuatro a cinco días, batiendo la mezcla acasionalmente, -- para obtener una pasta homogénea.

Posteriormente se procede a colar la mezcla en un colador de morro, barren muy bien el patio de tierra y rocían luego con tierra blanca y sobre ella proceden a colar la mezcla de barro con la ayuda de colador de morro, hasta lograr una capa de unos 3 centímetros de espesor. Tendida la mezcla y expuesta al sol, los artesanos logran extraer la excesiva humedad y ya oreado se recoge la -- pasta, formando montículos que se amasan para evitar bolsas de aire o grumos, luego la protegen con plástico y a la sombra para su uso ya sea inmediato o posterior.

• Modelado de la pieza:

Primeramente el alfarero toma un poco de barro ya preparado, lo amasa, luego lo pone en un tiesto de barro inservible para iniciar -- el modelado de la olla, girando la pieza constantemente el alfarero, modela las paredes de ésta, estira la cara interior con el pulgar y con los otros compacta la de afuera, levantando las paredes hasta la mitad, luego dejan las piezas para que se sequen un poco, después hace unos rollos de barro, los cuales va adaptando a la base ya formada para que la pieza se levante y tome su forma y así -- modelando con sus dedos le da la forma deseada, ya sea cántaro o --

sartén.

• Acabado de la pieza:

La pieza un poco oreada se procede a raspar con un aro de metal para quitarle el exceso de barro y lograr un grosor adecuado.

Al terminar de rasparla se alisa con una piedra de río, ya lisa -- por el uso. Terminado este proceso, las piezas se dejan secar para luego quemarlas.

6 Quemado de las piezas:

En un día soleado el artesano en un hoyo del patio ordena las piezas de tal modo que forma una cúpula con ellas, las cubre de sacate seco y estiercol de vaca y a veces chiribiscos. Le prende fuego y les está aplicando calor especial; cuando el artesano conoce que ya a logrado un buen grado de cocción, aparta el resto de brasa y deja enfriar la pieza, quedando así lista para la venta.

(Alfarería Hecha a Torno)

Para elaborar la cerámica por este procedimiento, los dos primeros pasos, como son: obtención y preparación de la materia prima, es exactamente igual a la técnica tradicional.

• Modelado de la pieza:

El artesano se vale de una máquina rudimentaria construída de madera llamada torno, la cual le permite girar la porción de barro e ir dándole la forma deseada a la pieza, ya sea un jarrón largo o corto, grueso o delgado, ollas, cántaros, sartenes, etc. La ventaja del torno es que les ahorra tiempo, o sea que producen más objetos de barro en menos tiempo que los que producen a mano.

En el pueblo existen pocos torneros: dos en la alfarería Angel y -

los de la Cooperativa o Escuela de Cerámica.

• Quemado de la pieza:

Por lo general la persona que sigue este procedimiento en Ilobasco, quema sus piezas en grandes hornos contruidos de ladrillos y en la Cooperativa usan además un horno eléctrico.

El procedimiento es el siguiente:

En el interior del horno "arman" las piezas de tal manera que todas tengan el fuego suficiente, es decir entre pieza y pieza colocan pedazos de cerámica ya cocidos y van colocando una capa de piezas luego una capa de tiestos y otra de piezas hasta formar una pirámide, la cubren con leña, le dan fuego y tapan la entrada del horno, cuando la pieza adquiere un color rojizo es el punto para retirarla del fuego, dejarlas enfriar y sacarlas del horno.

En el horno eléctrico es diferente, arman las piezas en el interior del horno que mide unos dos metros de largo por uno de ancho, cierran la puerta que es hermética, gradúan la temperatura y la conectan, y le dan un tiempo determinado.

En la Cooperativa elaboran vajillas de comedor, objetos como ceniceros, etc. para casas comerciales y casas de ahorro.

De esta alfarería se elaboran de una cocción y la de dos cocciones o técnica del vidriado, la cual antes de darle la segunda cocción, bañan las piezas con un preparado químico de zinc, plomo y esmalte.

b) Cerámica Suntuaria (Alfarería con la Técnica del Molde)

Consiste en elaborar un modelo de barro, se cubre con talco, le aplican una masilla de yeso y la dejan secar después cortan en dos el yeso que recubría el modelo y los moldes quedan listos para re-

producir una cantidad enorme de productos similares.

El procedimiento que se sigue una vez listos los moldes es el siguiente: Se toma el molde, le aplican talco para que la pieza no se pegue, en seguida aplican el barro ya preparado y amasado. --- Cuando recubren el molde con una capa de 1/2 centímetro con una cuchilla quitan los sobrantes de las orillas y dejan reposar un ra--to, al evaporar un poco el agua, la pieza encoge un poquito y está lista para sacarla del molde, esta es la mita de una pieza. Poste--riormente unen las dos mitades y auxiliadas de una espátula o pali--tos hechos de madera, afinan la pieza quitándole los residuos y --puliéndola hasta dejarla lista para secarla y luego quemarla.

c) Cerámica Navideña

Esta, al igual que las otras, tiene el mismo procedimiento de ob--tención y preparación del barro. Difiere en su elaboración y que--mado.

Para elaborar las figurillas, todos los artesanos utilizan sus ma--nos para darle forma a los cuerpos de los muñecos, a lo sumo se --auxilian de unos palitos de madera y una cuchilla de afeitarse, y so--lamente para formar las caritas utilizan molde. La diferencia en--tre unos artesanos y otros, es la perfección en las figuras.

El quemado de las piezas es completamente diferente al de los --- otros modelos de tipos de cerámica, ya que esta se dá de la si----guiente manera: Cuando el artesano a modelado y secado unas tres gruesas de figurillas, las coloca dentro de una olla de gran tama--ño, la tapa y luego la coloca sobre ornilla de ladrillo o de "ado--be", le aplica fuego de leña en la parte de abajo. Cuando las pie--zas adquieren el color rojizo las retira del fuego, las dejan en--friar y concluye el trabajo pintándolos adecuadamente.



A N E X O N º 6

GLOSARIO DE CERAMICA

1. "GUATE" : Diminutivo del nombre del pueblo de Guatajajua.
2. "BARRIAL" : Lugar donde existe un yacimiento de barro.
3. "MEZCLADO" : Procedimiento seguido para preparar y podrir el barro en bruto.
4. "CANASTAS" : Instrumento elaborado de cañafistola o bambú, utilizado para transportar objetos pequeños - como frutas, barro, etc.
5. "COLADO" : Procedimiento para sustraer las piedras del barro mezclado.
6. "PASCON" : Instrumento elaborado de la cáscara del m---rro, con perforaciones pequeñas para el proce dimiento del colado.
7. "TENDIDO" : Procedimiento en el cual se extiende el barro colado en el suelo de tierra, limpio y cubier to por una capa de tierra finamente colada.
8. "OLOTE" : Residuo de la mazorca del maíz, que queda des pués del desgrano, utilizado para raspar las piezas de barro recién modeladas.
9. "ALISADO" : Pulido de una pieza de barro con una piedra - lisa de río o piedra de rayo.
10. "ENGOBE" : Acción de aplicar un preparado de engrudo de almidón de contextura rala a las piezas de ba rro.
11. "PIEDRA DE RAYO" : Piedra especial de color negro utilizada para el alisado o pulido de una pieza de barro.
12. "RASPADO" : Procedimiento seguido para eliminar los resi duos de barro de una pieza previamente modela da.

13. "RUCIAR" : Acción de hechar la mezcla de nacascol o cáscara de quebracho machacadas con agua a las piezas de cerámica calientes en el lugar de Guatajiagua.
14. "RUSIA" : Agua que sale de la maceración de las cáscaras de quebracho o fruto del nacascol.
15. "BANQUETA" : Objeto de madera que se utiliza para sentarse y cuyas dimensiones y alturas son bastante reducidas.
16. "CAJETES" : Sinónimos de sartenes.
17. "TARANTINES" : Sinónimo de utensilios de cocina.
18. "BARLO" : Mezcla de una piedra roja machacada o molida - puesta en agua, utilizado para aplicar a piezas de barro en la zona de occidente.
19. "CICACHUITE" : Arbol de la flora salvadoreña que generalmente se puede encontrar en la zona norte del país.
20. "CHIRIN" : Arbol de las zonas altas del Departamento de Morazán y otros más.
21. "HUERTA" : Sinónimo de la mata de guineo.
22. "CUEHISTE" : Dejar fino algo que se muele o espolvorea.
23. "TRONCHAR" : Sinónimo de quebrar.
24. "MOROLITA" : Pieza gruesa y con forma redondeada.
25. "TIESTOS" : Pedazos de cerámica.
26. "QUEMADOR" : Persona encargada de realizar la quema de las piezas de barro.
27. "GRUESA" : Doce docenas (144 piezas).
28. "COMPOSTURA" : Arreglar o armar las piezas para ser quemadas.

A N E X O N° 7

ENCUESTA A LOS ARTESANOS DE ILOBASCO

"Exploración de las motivaciones de los artesanos que elaboran cerámica erótica en Ilobasco"

I. INTRODUCCION

Nombre: _____

Edad: _____

Sexo: _____ Estado Civil: _____

Lugar de origen: _____

Nivel Escolar: _____

Religión: _____

Organizaciones a que pertenece: _____

II. ENCUESTA A ARTESANOS DE ILOBASCO

Tiempo: _____

1. ¿Cuánto tiempo tiene de ser ceramista? _____

2. ¿Desde cuándo hace cerámica EROTICA O PICARA? _____

3. ¿Alguien en su familia los hace también? Sí _____ No _____

Quién? _____ desde cuando? _____

4. ¿Desde cuando recuerda que hacen pícaros? _____

5. ¿Sabe usted quien comenzó a hacer esta cerámica? Sí _____ No _____

Explique: _____

6. ¿Las formas o modelos que hacen hoy, cuánto tiempo tienen?

7. ¿Hacían modelos antiguos que ya no los hacen?

Motivaciones:

8. ¿Por qué hacen este tipo de cerámica?

9. ¿A usted quién le enseñó a hacerla?
10. ¿Cómo fué que empezó a hacerla, porque motivo?
11. ¿Por qué será que otros ceramistas no hacen pícaros?
12. ¿Antes de que los hicieran para la venta los hacían a manera de juego o broma entre ustedes?
13. ¿Siente algo "especial" cuando hace este tipo de cerámica?
Sí _____ No _____. Explique: _____
14. ¿Por qué será que la gente compra los "Pícaros"?
15. ¿Qué cree usted que sienten ellos al comprarlos?
16. ¿Para que cree usted que los compran?
17. ¿Cree que puedan utilizarlos como objetos de satisfacción sexual?

Especialidades:

18. ¿Además de pícaros hace otro tipo de cerámica? Sí _____ No _____
Cuál? _____
19. ¿Tipo de pícaros que hace? (tamaño)
a) Miniatura b) Grande c) Mixta
Modelos:
a) Pistolas b) Sorpresas c) Otras
De cuál hace más:
a) Tamaño b) Modelo
20. ¿Por qué será que les gusta a la gente?
21. ¿Cuál cree que es el pícaro más representativo?
¿Por qué?

Económico:

22. ¿Tienen demanda los pícaros? Sí _____ No _____
23. ¿A quién le vende usted?
24. ¿Cómo los vende? Por unidades Por docena
a) en crudo ℓ ℓ
b) quemada ℓ ℓ
c) pintada ℓ ℓ

25. ¿Cuántas docenas hace por día? _____ por mes?
26. ¿Le proporcionan suficientes ingresos esta cerámica?
27. ¿Aparte de la cerámica trabaja en otra cosa? Sí _____ No _____
 ¿Cuál? _____
 ¿Cuál es el trabajo principal? _____
28. ¿Quién trabaja la cerámica en la casa?
 a) Hombre b) Mujer c) ambos
29. ¿Costos de producción por docena? _____
 a) Pistolas _____
 b) Sorpresas _____
 c) Otros _____
30. ¿Costo materia prima?
 Barro _____
 Pintura _____
 Lo que necesita de este para hacer una docena? _____
31. ¿En su familia cuántos trabajan esta cerámica? _____
 ¿Quién es el maestro (el que enseña)? _____
32. ¿Tienen otros artesanos que trabajan para usted?
 Desde cuándo _____ como le paga (dinero) _____
 Cuánto _____

Influencias recibidas:

33. ¿Usted hace los pícaros por?
 a) Iniciativa propia? _____
 b) Por tradición? _____
 c) Por sugerencia de otros? _____ Cuáles? _____
 d) Por revistas? _____ Otros _____
34. ¿Le han encargado que haga algún pícaro en especial, además de los que ya son tradicionales? Sí _____ No _____ ¿Cuáles? _____

 y a qué frecuencia? _____
 le han dicho para que los quieren? _____

Consumidores:

35. ¿Qué tipo de gente es la que compra los pícaros? _____
a) Extranjeros _____ Países _____
b) Nacionales _____ Zona _____ Ciudad _____
Clase social _____ quiénes _____
36. ¿En qué época del año se venden más? _____
37. ¿Qué día de la semana? _____
38. ¿Cuál es el mercado mayor de los pícaros? _____
a) en el país _____ lugar _____
b) en el extranjero _____ país _____

Usos:

39. ¿Le han dicho a usted para que quieren los "pícaros"? Sí _____
No _____ Explique: _____
40. ¿Para que será que los compra la gente? _____
41. ¿Usted para que los utiliza? _____



A N E X O N° 8

CUADRO N° 1: DATOS GENERALES DE LOS CERAMISTAS QUE ELABORAN "PICAROS" EN ILOBASCO

CERAMISTA	EDAD	SEXO		ESTADO CIVIL	NIVEL ESCOLAR	RELIGION	TIEMPO DE SER CERAMISTA	TIEMPO DE ELABORAR "PICARA"	TIEMPO QUE RECUR. QUE ELAB. PICARA
		M	F						
1	60	X		Casado	1º Grado	Católica	48 años	33 años	33
2	28		X	Casado	6º Grado	Católica	15 años	8 años	-
3	46	X		Soltero	3er. Grado	Católica	25 años	8 años	33
4	28	X		Soltero	4to. Grado	Católica	23 años	13 años	-
5	55		X	Acompañado	6º Grado	Católica	47 años	13 años	28
6	40		X	Soltera	Analfabeta	Católica	18 años	9 años	-
7	55		X	Acompañada	4to. Grado	Católica	33 años	18 años	33

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO N° 2: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DEL ITEM N° 19 DEL CUESTIONARIO "TIPO DE PICAROS QUE ELABORAN" LOS CERAMISTAS DE ILOBASCO

CERAMISTA	T A M A N O			M O D E L O S		
	GRANDE	MEDIANO	MINIATURAS	PISTOLAS	SORPRESAS	O T R O S
1	x			x	x	Modelos por encargo
2			x		x	
3			x		x	
4			x		x	
5	x	x	x	x	x	Pipas
6	x	x		x	x	
7			x		x	
TOTAL	3	2	6	3	7	2

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO Nº 3: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DE LOS ITEMS Nº 8 ¿POR QUE HACEN ESTE TIPO DE CERAMICA? Y --
 Nº 10 ¿POR QUE MOTIVO EMPEZARON A ELABORAR CERAMICA PICARA? DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO
 A LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO

	ITEM Nº 8	ITEM Nº 10
Ceramista	¿Por qué hacen este tipo de cerámica? <u>RESPUESTA</u>	¿Por qué motivo empezaron a elaborar ce- rámica pícara? <u>RESPUESTA</u>
1	Porque se vende	Porque se vende
2	Por la demanda	
3	Porque se vende, es bastante la demanda	
4	Por la clientela	
5	Porque la demandan	
6	Porque se vende	
7	Porque se vende	
TOTAL		7
%		100%
		2
		28.57%

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO N° 4: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS AL ITEM N° 23 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO A LOS CERA-
MISTAS DE ILOBASCO QUE ELABORAN "PICAROS" ¿ A QUIEN LE VENDE USTED ?

ARTESANO	R E S P U E S T A S
1	En las tiendas de Ilobasco y a veces llegan de San Salvador a encargarse modelos que se sacan de revistas.
2	Hoteles: Camino Real, Sheraton, Siesta, Aeropuerto y Mercado de Artesanías.
3	En las tiendas del lugar, con los turistas, mayoristas que llevan a los Estados Unidos y Guatemala. Instituto de Turismo (ISTU)
4	Tiendas de Ilobasco y Mercado Central.
5	Tiendas de Ilobasco y Mercado Central.
6	Mercado Cuartel y Souvenirs del Centro de San Salvador.
7	Hoteles de San Salvador, Aeropuerto y Mercado de Artesanías

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO Nº 5: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO AL ÍTEM -
 Nº 30 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO "COSTO DE MATERIA PRIMA POR MES"

ARTESANOS	BARRO	TIERRA BLANCA	LEÑA O CARBON	PINTURA	PEGAMENTO O COLA	GASTO MENSUAL DE MATERIA PRIMA
1	Ø 6.00 Carret.	Ø 6.00 C.	Ø 25.00 Leña	Ø 38.00	Ø 4.00	Ø 83.00* Ø 41.50
2	4 peyas Ø 4.00	---	Ø 4.00 Carbón	Ø 8.00	Ø 2.00	Ø 18.00
3	24 peyas Ø 24.00	---	Ø 3.00 Carbón	Ø 8.00	Ø 1.00	Ø 14.00
4	64 peyas Ø 64.00	---	Ø 30.00 Leña	Ø 60.00	Ø 4.00	Ø158.00* Ø 79.00
5	64 peyas Ø 64.00	---	Ø 30.00 Leña	Ø 60.00	Ø 4.00	Ø158.00* Ø 79.00
6	2 peyas Ø 4.00	---	Ø 3.00 Carbón	Ø 12.00	Ø 5.00	Ø 22.00
7	4 peyas Ø 4.00	---	Ø 3.00 Carbón	Ø 8.00	Ø 2.00	Ø 18.00

El artesano Nº 1, es el único que prepara el barro; además, vende este ya preparado a razón de Ø 1.00 la peya, la cual equivale a 10 pulgadas cúbicas de barro.

Los demás compran el barro ya preparado.

(*) De los ceramistas 1, 4 y 5 se tomó la mitad del valor dado en las encuestas, ya que hacen cerámica típica y pícara en iguales cantidades.

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO Nº 6: CORRESPONDE A LOS DATOS PROPORCIONADOS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO A LOS ITEMS Nos. 19, 24, 25 y 30 DEL CUESTIONARIO ADMINISTRADO "INGRESOS MENSUALES DE CADA ARTESANO, BASADO EN LOS PRECIOS DE VENTA POR DOCENA, MENOS LOS COSTOS DE PRODUCCION"

CERAMISTA	ELABORACION MENSUAL POR DOCENA	PRECIOS EN COLONES POR DOCENA SEGUN: - MODELOS - TAMAÑOS				INGRESO DE VENTA	COSTO DE MATERIA PRIMA MENSUAL	INGRESO MENSUAL (NETO)
		P I S T O L A S		S O R P R E S A S				
		GRANDES	MINIAT.	GRANDES	MINIAT.			
1	32	∅10.00		∅ 8.00		∅ 288.00	∅ 41.50	∅ 246.50
2	96				∅ 18.00	∅1728.00	∅ 18.00	∅1710.00
3	16				∅ 24.00	∅ 84.00	∅ 14.00	∅ 370.00
4	64	∅12.00		∅ 8.00	∅ 6.00	∅ 608.00	∅ 79.00	∅ 529.00
5	80	∅12.00		∅ 8.00	∅ 6.00	∅ 760.00	∅ 79.00	∅ 861.00
6	18				∅ 18.00	∅ 324.00	∅ 22.00	∅ 302.00
7*	96				∅ 18.00	∅1728.00	∅ 18.00	∅1710.00
TOTAL		3		3	2	6		

* Costo de Materia Prima mensual es tomado del Cuadro Nº 5.
 INGRESO DE VENTA: Suma promedio de precios de los distintos tipos de cerámica multiplicado por el número de docenas elaboradas.

Ejemplo: Artesano 1 ∅ 10.00 la docena de pistolas
 ∅ 8.00 la docena de sorpresas
 ∅ 32.00 docenas elaboradas por mes
 ∅ 10.00 + ∅ 8.00 = ∅ 18.00 ÷ 2 = ∅ 9.00
 ∅ 9.00 x 32.00 = ∅ 288.00

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO Nº 7: CORRESPONDE A LAS RESPUESTAS DADAS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" DE ILOBASCO AL ÍTEM ---
 Nº 18 ADEMÁS DE LOS "PICAROS", OTROS TIPOS DE CERAMICA QUE ELABORAN DEL CUESTIONARIO AD---
MINISTRADO

ARTESANO	R E S P U E S T A S
1	De nacimiento.
2	Típica, decorativa (ceniceros, escudos)
3	Sorpresa típica, animalitos, retablos, sorpresa para fiesta Rosa o Casamiento.
4	Típica
5	Adorno de pared, sorpresa típica, misterios.
6	Ministerio de nacimientos.
7	Típica, decorativa (ceniceros, escudos, etc.)

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.

CUADRO Nº 8: RESPUESTAS DADOS POR LOS CERAMISTAS DE "PICAROS" A LOS ITEMS Nº 26: "INGRESOS ECONOMICOS DE LA CERAMICA PICARA" Y AL ITEMS Nº 28: "¿QUIEN TRABAJA LA CERAMICA EN CASA? DEL CUESTIO NARIO ADMINISTRADO

CERAMISTA	ITEM Nº 26				ITEM Nº 28			
	PARA PASARLA UN POCO	SI	NO SABE	HOMBRE	MUJER	AMBOS	HERMANOS	HIJOS
1	X					X		X (1)
2		X				X	X	
3		X		X				
4			X	X				
5		X				X		X (3)
6	X				X			
7		X				X		X (3)
TOTAL	2	4	1	2	1	4	1	3
%	28.59%	57.14%	14.28%					

FUENTE: Investigación realizada por los autores de este trabajo.



CUADRO N° 9: ITEMS QUE EXPLORAN LA MOTIVACION EXTERNA E INTERNA EN LOS CERAMISTAS QUE ELABORAN "PICAROS" EN ILOBASCO

N° ITEM DE CUESTIONARIO	NUMERO DE CERAMISTA	RESPUESTA	TIPO DE MOTIV.
8. Por qué hacen este tipo de cerámica?	1	Porque se vende.....	E
	2	Por la demanda.....	E
	3	Por la venta, es bastante demandada.....	E
	4	Por la clientela.....	E
	5	Porque las piden.....	E
	6	Para ver si la vendía...	E
	7	Porque se venden.....	E
			<u>7</u>
9. ¿Quién les enseñó a hacer la Cerámica Pícara?	1	De ver unos que hizo mi mamá.....	E
	2	Su mamá.....	E
	3	De ver a los demás.....	E
	4	Su papá (Juan Córdova)..	E
	5	De ver a otros.....	E
	6	Solo de ver a otros.....	E
	7	De ver a Juan Córdova...	E
			<u>7</u>
10. ¿El motivo por el cual empezó a hacer la cerámica pícara?	1	De ver a la mamá.....	E
	2	Por encargo y porque se vendía.....	E
	3	De ver a otros y revistas.....	E
	4	De ver al papá.....	E
	5	Porque se vendía.....	E
	6	Porque vi unos en una tienda.....	E
	7	Porque se vendía.....	E
			<u>7</u>
11. ¿Por qué otros ceramistas no hacen pícaros?	1	Porque les da pena o no los pueden hacer.....	I
	2	No pueden, es difícil...	I
	3	Porque no les pueden hacer, no es lo mismo hacer una figura vestida que desnuda.....	I
	4	No pueden o no les gusta.....	I
	5	Porque no pueden, les cuesta.....	I
	6	Porque dicen que las excomulgan.....	I
	7	Porque es difícil.....	I
			<u>7</u>

ANEXO N° 9

PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCIÓN DEL χ^2
(CHI CUADRADO)METODO:

Para aplicar la prueba χ^2 , se disponen las frecuencias en una tabla ---
K x R.

La Hipótesis de nulidad supone que las K muestras de frecuencia o proporciones proceden de la misma población.

FORMULA:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} \quad (1)$$

$$\chi^2 = \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e} \quad (2)$$

Donde: O_{ij} = Número observado de casos clasificados en la hilera i de la columna j.

E_{ij} = Número de casos esperados conforme a H_0 . para ser clasificados en la hilera i de la columna j.

$$\sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k = \text{Indica sumar todas las celdillas.}$$

1/ Siegel, Sidney. "Estadística No Paramétrica", México, Editorial -- Trillas, 1974, p. 130.

2/ Pacheco, René. "Estadística General II", San Salvador, Proyectos Omega, S.A. de C.V., 1979, p. 41.

F_o = Frecuencia Observada.

F_e = Frecuencia Esperada.

Para encontrar la Frecuencia Esperada (F_e) para cada celdilla (E_{ij}), se multiplican los dos totales marginales comunes por una celdilla particular y se dividen este producto por el número de total de casos, N.

Ejemplo: $F_e = \frac{32 \times 7}{42} = 5.33$ $F_e = \frac{10 \times 7}{42} = 1.75$

En la presente investigación se desea saber que relación hay en cuanto a la motivación externa e interna en la elaboración de cerámica "pícarra" por los ceramistas de Ilobasco.

1. HIPOTESIS NULA (H_o)

No existe diferencia significativa entre la motivación externa e interna en cuanto a la elaboración de cerámica "pícarra" en Ilobasco.

2. PRUEBA ESTADISTICA

Puesto que los grupos en estudio son independientes y su número es mayor de 2, se requiere una prueba estadística para K muestras independientes, ya que los datos están en categoría discretas, la prueba χ^2 es adecuada.

3. NIVEL DE SIGNIFICACION

Sean $\alpha = 0.01$ y $N = 42$

α = Nivel de significación

4. DISTRIBUCION MUESTRAL

Conforme a la Hipótesis de Nulidad, χ^2 calculada según la fórmula anterior está aproximadamente distribuida como Chi Cuadrada (χ^2) -

con $gl. = (k - 1) (r - 1)$; donde K es el número de columnas y r el número de hileras. La probabilidad asociada con la ocurrencia, -- conforme a H_0 . de valores tan grandes como el valor observado de χ^2 aparece en la tabla C. (Anexo N° 10).

5. REGION DE RECHAZO

La región de rechazo consiste en todos los valores de χ^2 que la -- probabilidad asociada con su ocurrencia conforme a H_0 . es igual -- o menor que $\alpha = 0.01$.

MOTIVACION	I T E M S						TOTAL
	1	2	3	4	5	6	
Externa	(5.33) 7	(5.33) 7	(5.33) 7	(5.33) 0	(5.33) 5	(5.33) 6	32
Interna	(1.75) 0	(1.75) 0	(1.75) 0	(1.75) 7	(1.75) 2	(1.75) 1	10
T O T A L	7	7	7	7	7	7	42

NOTA: Ver cuadro N° 9, anexo 8.

$$\chi^2 = \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{F_e} \quad \delta \quad \chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde: O_{ij} = Número observado de casos clasificados en la fila i de la columna j .

E_{ij} = Número esperado de casos de la fila i de la columna j .

$$\begin{aligned} \chi^2 &= \frac{(7-5.33)^2}{5.33} + \frac{(7-5.33)^2}{5.33} + \frac{(7-5.33)^2}{5.33} + \frac{(0-5.33)^2}{5.33} + \frac{(5-5.33)^2}{5.33} + \\ &\frac{(6-5.33)^2}{5.33} + \frac{(0-1.75)^2}{1.75} + \frac{(0-1.75)^2}{1.75} + \frac{(0-1.75)^2}{1.75} + \frac{(7-1.75)^2}{1.75} + \\ &\frac{(2-1.75)^2}{1.75} + \frac{(1-1.75)^2}{1.75} = \end{aligned}$$

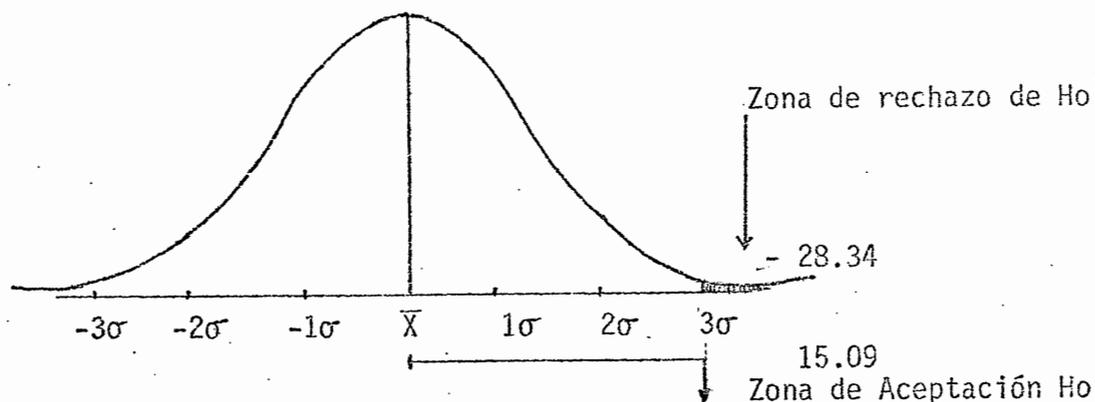
$$\begin{aligned} \chi^2 &= \frac{(1.67)^2}{5.33} + \frac{(1.67)^2}{5.33} + \frac{(1.67)^2}{5.33} + \frac{(5.33)^2}{5.33} + \frac{(0.33)^2}{5.33} + \frac{(0.67)^2}{5.33} + \\ &\frac{(1.75)^2}{1.75} + \frac{(1.75)^2}{1.75} + \frac{(1.75)^2}{1.75} + \frac{(5.25)^2}{1.75} + \frac{(0.25)^2}{1.75} + \frac{(0.75)^2}{1.75} = \end{aligned}$$

$$\chi^2 = 0.52 + 0.52 + 0.52 + 5.33 + 0.02 + 0.08 + 1.75 + 1.75 + 1.75 + 15.75 + 0.03 + 0.32 = 28.34$$

$$\chi^2 = 28.34$$

$$\begin{aligned} g1 &= (r-1)(k-1) & r &= \text{Filas} \\ &(2-1)(6-1) & k &= \text{Columnas} \\ &1 \times 5 \\ g1 &= 5 \end{aligned}$$

La gráfica muestra el χ^2 obtenido que se ubica en la zona de rechazo.



Trabajando con el nivel de Significación del 1% con 5 gl, se encuentra el 15.09. Comparando el 28.34 > 15.09.

Se rechaza Ho. Lo que indica que hay una diferencia significativa a favor de la motivación externa sobre la interna.

ANEXO N° 10

TABLA DE CHI CUADRADO

TABLA C. Tabla de valores críticos de chi cuadrada*

Probabilidad conforme a H_0 de que $\chi^2 \geq$ chi cuadrada														
gl	.99	.98	.95	.90	.80	.70	.50	.30	.20	.10	.05	.02	.01	.001
1	.00016	.00063	.0039	.016	.064	.15	.46	1.07	1.64	2.71	3.84	5.41	6.64	10.83
2	.02	.04	.10	.21	.45	.71	1.39	2.41	3.22	4.60	5.99	7.38	9.21	13.82
3	.12	.18	.35	.58	1.00	1.42	2.37	3.66	4.64	6.25	7.82	9.34	11.34	16.27
4	.30	.43	.71	1.06	1.65	2.20	3.36	4.88	5.99	7.78	9.49	11.67	13.28	18.46
5	.55	.75	1.14	1.61	2.34	3.00	4.35	6.06	7.29	9.24	11.07	13.39	15.09	20.52
6	.87	1.13	1.64	2.20	3.07	3.83	5.35	7.23	8.56	10.64	12.59	15.03	16.81	22.46
7	1.24	1.56	2.17	2.83	3.82	4.67	6.35	8.38	9.80	12.02	14.07	16.62	18.48	24.32
8	1.65	2.03	2.73	3.49	4.59	5.53	7.34	9.52	11.03	13.36	15.51	18.17	20.09	26.12
9	2.09	2.53	3.32	4.17	5.38	6.39	8.34	10.66	12.24	14.68	16.92	19.68	21.67	27.88
10	2.56	3.06	3.94	4.86	6.18	7.27	9.34	11.78	13.44	15.99	18.31	21.16	23.21	29.59
11	3.05	3.61	4.58	5.58	6.99	8.15	10.34	12.90	14.63	17.23	19.68	22.62	24.72	31.26
12	3.57	4.18	5.23	6.30	7.81	9.03	11.34	14.01	15.81	18.55	21.03	24.05	26.22	32.91
13	4.11	4.76	5.89	7.04	8.63	9.93	12.34	15.12	16.98	19.81	22.36	25.47	27.69	34.53
14	4.66	5.37	6.57	7.79	9.47	10.82	13.34	16.22	18.15	21.06	23.68	26.87	29.14	36.12
15	5.23	5.98	7.26	8.55	10.31	11.72	14.34	17.32	19.31	22.31	25.00	28.26	30.58	37.70
16	5.81	6.61	7.96	9.31	11.15	12.62	15.34	18.42	20.46	23.54	26.30	29.63	32.00	39.29
17	6.41	7.26	8.67	10.08	12.00	13.53	16.34	19.51	21.62	24.77	27.59	31.00	33.41	40.75
18	7.02	7.91	9.39	10.86	12.86	14.44	17.34	20.60	22.76	25.99	28.87	32.35	34.80	42.31
19	7.63	8.57	10.12	11.65	13.72	15.35	18.34	21.69	23.90	27.20	30.14	33.69	36.19	43.82
20	8.26	9.24	10.85	12.44	14.58	16.27	19.34	22.78	25.04	28.41	31.41	35.02	37.57	45.32
21	8.90	9.92	11.59	13.24	15.44	17.18	20.34	23.86	26.17	29.62	32.67	36.34	38.93	46.80
22	9.54	10.60	12.34	14.04	16.31	18.10	21.24	24.94	27.30	30.81	33.92	37.66	40.29	48.27
23	10.20	11.29	13.09	14.85	17.19	19.02	22.34	26.02	28.43	32.01	35.17	38.97	41.64	49.73
24	10.86	11.99	13.85	15.66	18.06	19.94	23.34	27.10	29.55	33.20	36.42	40.27	42.98	51.18
25	11.52	12.70	14.61	16.47	18.94	20.87	24.34	28.17	30.68	34.38	37.65	41.57	44.31	52.62
26	12.20	13.41	15.38	17.29	19.82	21.79	25.34	29.25	31.80	35.56	38.88	42.86	45.64	54.05
27	12.88	14.12	16.15	18.11	20.70	22.72	26.34	30.32	32.91	36.74	40.11	44.14	46.96	55.48
28	13.56	14.85	16.93	18.94	21.59	23.65	27.34	31.39	34.03	37.92	41.34	45.42	48.28	56.89
29	14.26	15.57	17.71	19.77	22.48	24.58	28.34	32.46	35.14	39.09	42.56	46.69	49.59	58.30
30	14.95	16.31	18.49	20.60	23.36	25.51	29.34	33.53	36.25	40.26	43.77	47.96	50.89	59.70

* La tabla C es la tabla IV de Fisher y Yates abreviada: *Tablas estadísticas para biología, agricultura e investigación médica*, publicadas por Oliver y Boyd Ltd., Edinburgo, con permiso de los autores y editores.

ANEXO Nº 11

ILUSTRACIONES



Ilustración Nº 1: Ceramista pintando una pieza.



Ilustración Nº 2: Miniatura, con sus distintas cubiertas, con la posición sexual tradicional.



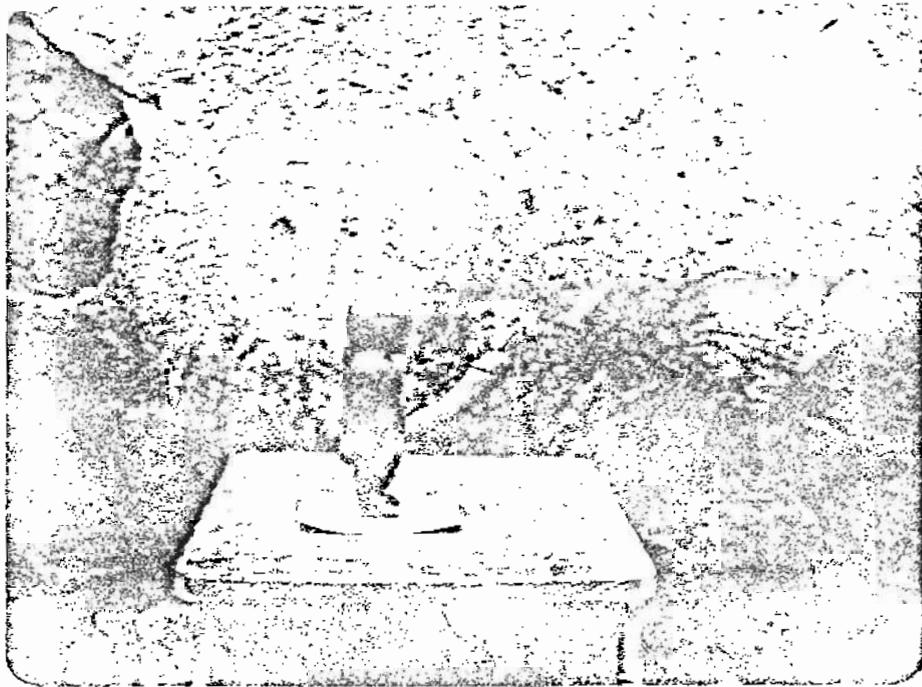


Ilustración N° 3: Encargado espe--
cial.

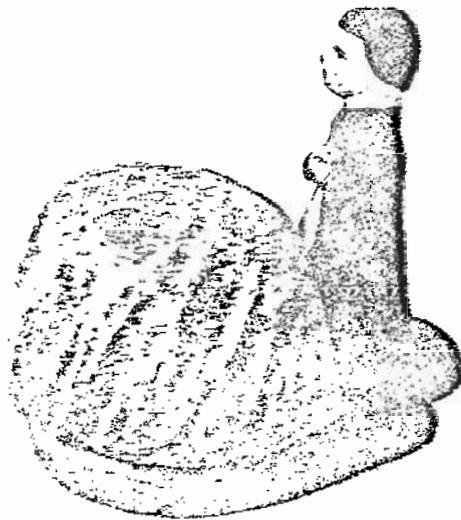


Ilustración N° 4: Cura rezándole a la peña.

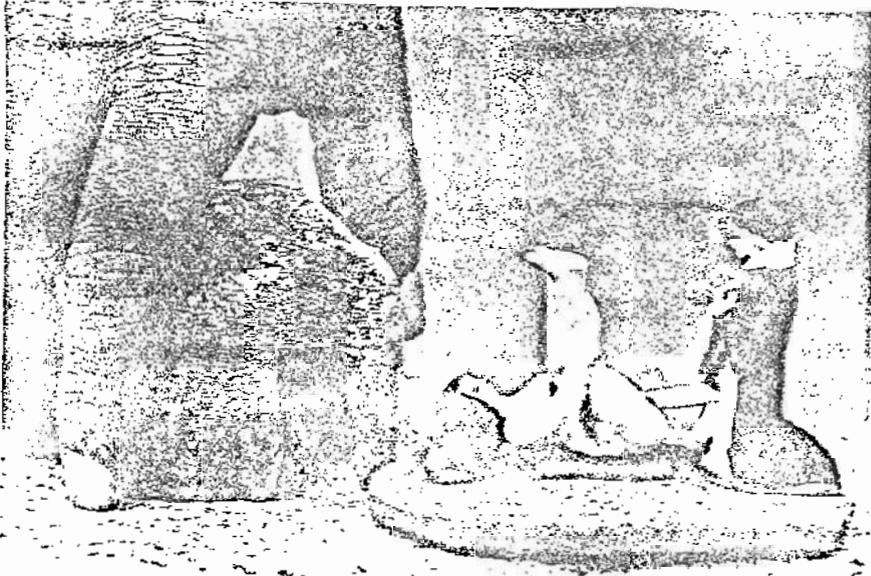


Ilustración N° 4: Posición coital del cura al quitar la peña. Se puede apreciar el tamaño mediano en relación a los dedos de la mano -- que sostiene la cubierta de la sorpresa.

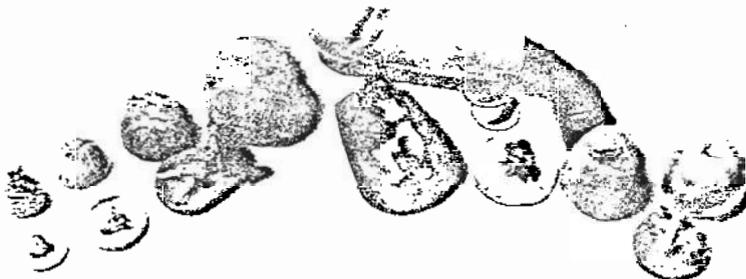


Ilustración N° 5: Modelos representativos. Grandes, mediana, miniatura.

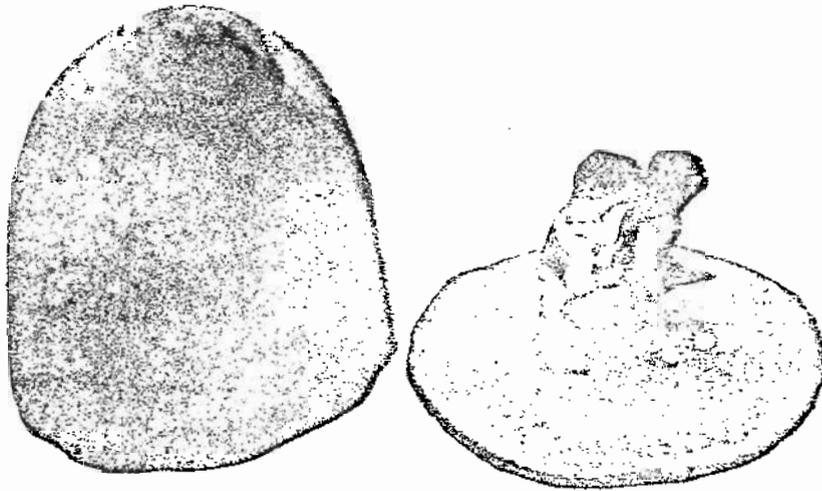


Ilustración N° 6: Relación homosexual masculina.



Ilustración N° 7: Relación "Per anum" en distintas posiciones.

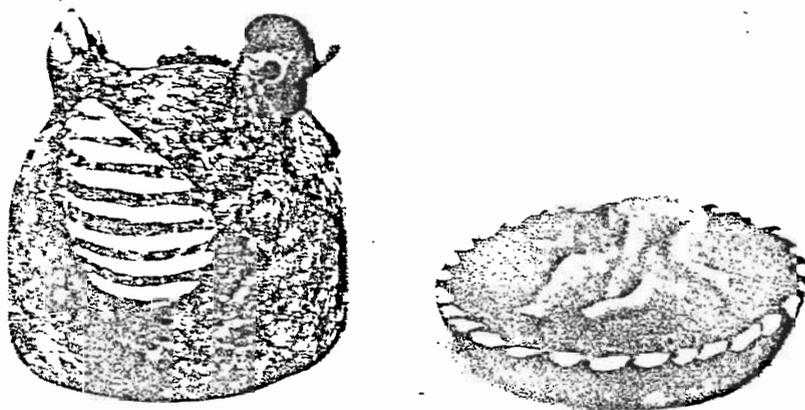


Ilustración N° 8: Relación oral mutua.

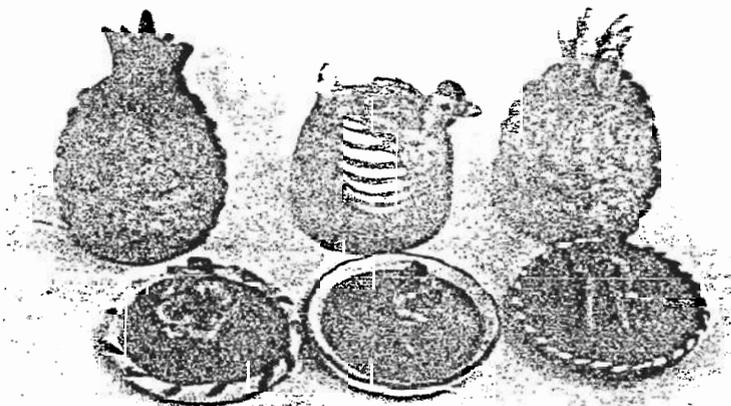


Ilustración N° 9: Relación mujer encima del hombre.

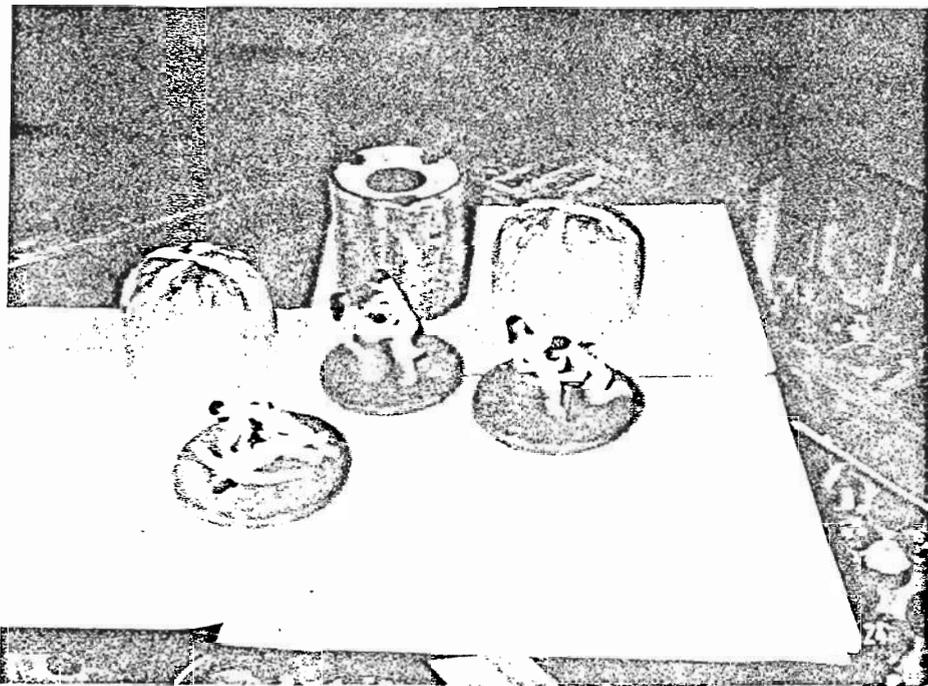


Ilustración N° 10: Distintas posiciones sexuales. Tamaño mediano.

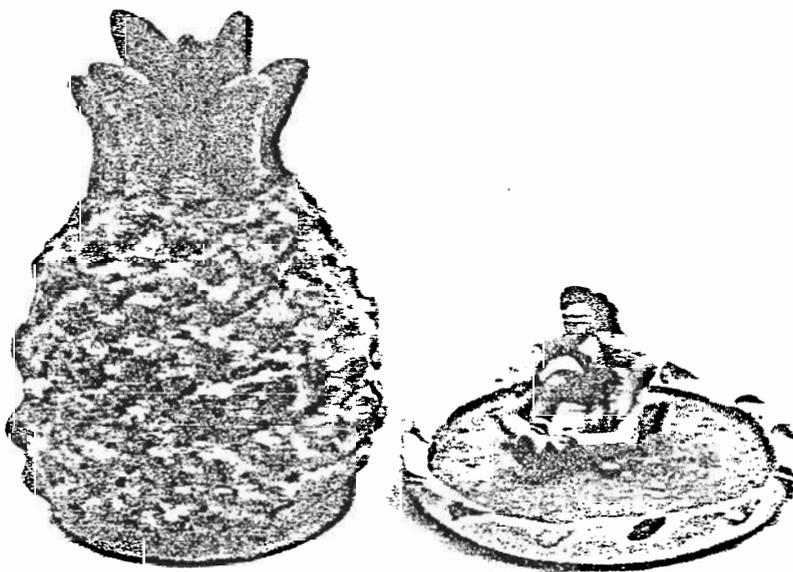


Ilustración N° 11: Muestra la base y la cubierta de una miniatura. Relación sexual con la mujer encima del hombre.

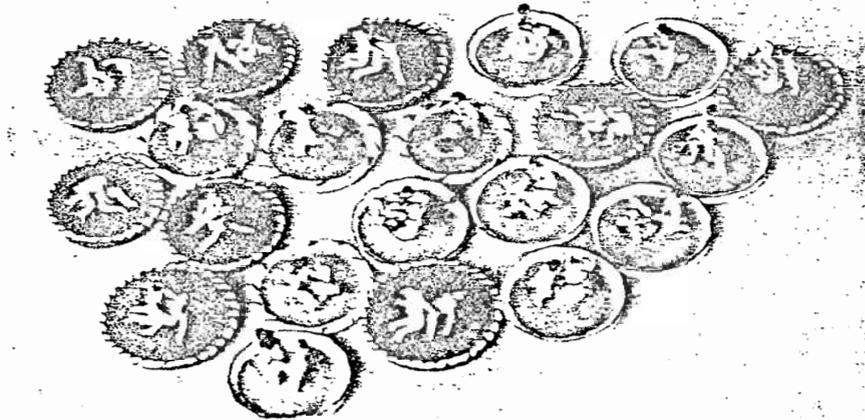


Ilustración N° 12: Miniatura que muestra distintas posiciones coitales.

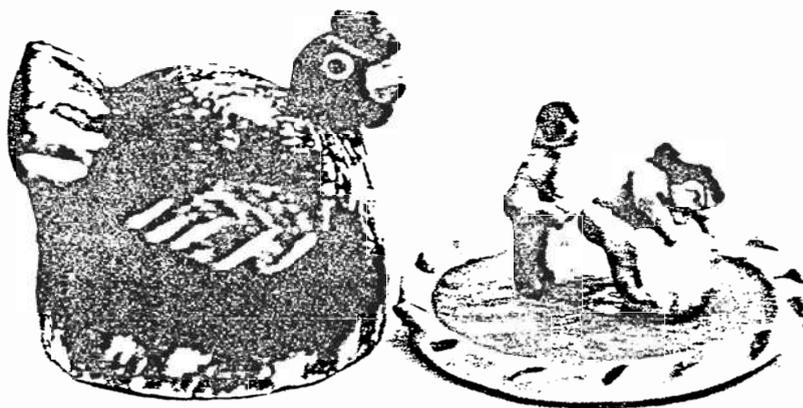


Ilustración N° 13: Miniatura que muestra la relación -- "per anum" hombre y mujer.