



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE INGENIERIA  
ESCUELA INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL

# **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**

TESIS DE:  
CARLOS STUARDO VALENCIA SÁNCHEZ

GUATEMALA, AGOSTO DE 2005



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

## **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO A LA JUNTA  
DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA  
POR

**CARLOS STUARDO VALENCIA SÁNCHEZ**  
ASESORADO POR: ING. LUCERO RODAS

AL CONFERIRSELE EL TÍTULO DE

**INGENIERO INDUSTRIAL**

Guatemala, Agosto de 2005

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE INGENIERÍA



NOMINA DE MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA

Decano.....Ing. Murphy Olympto Paiz Recinos  
Vocal Primero.....  
Vocal Segundo.....Lic. Amahán Sánchez Álvarez  
Vocal Tercero.....Ing. Julio David Galicia Celada  
Vocal Cuarto.....Bach. Kenneth Issur Estrada Ruiz  
Vocal Quinto.....Bach. Elisa Yazminda Vides Leiva  
Secretaria.....Inga. Marcia Ivonne Véliz Vargas

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

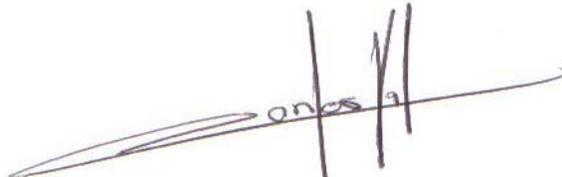
Decano.....Ing. Jorge Mario Morales  
Examinador.....Ing. Carlos Rene Berges Carío  
Examinador.....Ing. Rene Alfonso Aguilar Marroquín  
Examinador.....Ing. Miguel Ángel Zetina Toralla  
Secretario.....Ing. Edgar José Bravati Castro

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

**COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS  
ARTESANALES,**

tema que me fue asignado por la Dirección de Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial.

A handwritten signature in black ink, consisting of a long horizontal stroke with a loop on the left and several vertical strokes on the right, crossing the horizontal line.

Calos Stuardo Valencia Sánchez

Guatemala, 5 de Julio de 2005

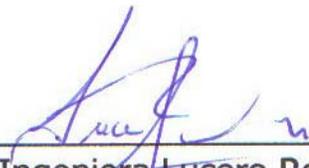
Ingeniero Francisco Gómez  
Director de Escuela  
Ingeniería Mecánica industrial  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimado Ingeniero:

Por medio de la presente carta, hago constar la finalización de revisión satisfactoriamente del proyecto de trabajo de graduación "Comercialización de Productos Artesanales". Desarrollada por el estudiante Carlos Stuardo Valencia Sánchez.

Quedando a disposición de los revisores de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, él presente trabajo.

Sin otro particular,



Ingeniera Lucero Rodas  
Colegiada 2504

Lucero J. Rodas Mazariegos  
INGENIERO INDUSTRIAL  
COL. No. 2504

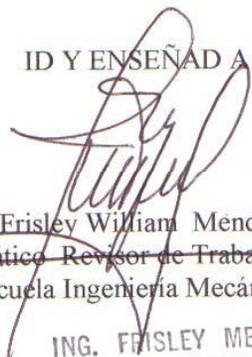
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

Como Catedrático Revisor del Trabajo de Graduación titulado **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**, presentado por el estudiante universitario **Carlos Stuardo Valencia Sánchez**, apruebo el presente trabajo y recomiendo la autorización del mismo.

VID Y ENSEÑAD A TODOS

  
Ing. Frisley William Mendizábal Tánchez  
Catedrático Revisor de Trabajos de Graduación  
Escuela Ingeniería Mecánica Industrial

ING. FRISLEY MENDIZABAL  
INGENIERO INDUSTRIAL  
COLEGIADO No. 6905

Guatemala, agosto de 2005.

/mgp

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, el Visto Bueno del Revisor y la aprobación del Área de Lingüística del trabajo de graduación titulado **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**, presentado por el estudiante universitario **Carlos Stuardo Valencia Sánchez**, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. José Francisco Gómez Rivera  
DIRECTOR  
Escuela Mecánica Industrial



Guatemala, agosto de 2005.

/mgp

**Escuelas:** Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Escuela de Ciencias, Regional de Ingeniería Sanitaria y Recursos Hidráulicos (ERIS), Posgrado Maestría en Sistemas Mención Construcción y Mención Ingeniería Vial. **Carreras:** Ingeniería Mecánica, Ingeniería Electrónica, Ingeniería en Ciencias y Sistemas, Licenciatura en Matemática, Licenciatura en Física. **Centros:** de Estudios Superiores de Energía y Minas (CESEM), Guatemala, Ciudad Universitaria, Zona 12, Guatemala, Centroamérica.

Universidad de San Carlos  
De Guatemala



Facultad de Ingeniería  
Decanato  
Tels. 24769579 Exts. 101-102-114  
Fax: 24760365

Ref. DTG. 362-2005.

El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al trabajo de graduación titulado: **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES**, presentado por el estudiante universitario **Carlos Stuardo Valencia Sánchez** procede a la autorización para la impresión del mismo.

IMPRÍMASE.

Ing. Murphy Olympo Paiz Recinos  
DECANO

Guatemala, agosto 30 de 2,005



/gdech

## DEDICATORIA

A:

- Principalmente a Dios, por haberme ayudado a lograr mis propósitos.
- Mi padre Carlos René, por su apoyo en todo momento.
- Mi madre Elida Orfilia, con amor y gratitud a su esfuerzo.
- Mi hijo Carlos Estuardo con todo mi amor.
- Mi tía Elbita, Hugo Ramos y Miriam Portillo, con especial cariño.
- Mis hermanos Vivi, Cuki, René, Lesther, Bonelli y Everest, con amor fraterno.
- Mis sobrinos y cuñados, con mucho cariño.
- Mis tíos, primos y a todos ustedes familiares y amigos que hoy me acompañan.

## **AGRADECIMIENTO**

A:

- La Universidad de San Carlos de Guatemala
- La Facultad de Ingeniería y todos sus maestros.
- Especial agradecimiento a Ingeniera Lucero Rodas, por su valiosa asesoría en la elaboración de la presente tesis.

# ÍNDICE GENERAL

<b>Índice de Ilustraciones</b> .....	VII
<b>Índice de Tablas</b> .....	VIII
<b>Índice de Gráficas</b> .....	VIII
<b>Glosario</b> .....	IX
<b>Resumen</b> .....	XII
<b>Objetivos</b> .....	XV
<b>Introducción</b> .....	XVI
<b>1. Historia de Artesanías en Guatemala</b>	
1.1 Época prehispánica.....	1
1.2 Época colonial.....	2
1.2.1 Aporte español.....	2
1.2.2 Aporte indígena.....	3
1.3 Situación actual del artesano.....	4
<b>2. Clasificación y Descripción de Artesanías</b>	
2.1 Textiles.....	9
2.1.1 Materiales.....	10
2.1.2 Tipos de producción.....	10
2.1.2.1 Telar de cintura o palitos.....	10
2.1.2.2 Telar de pedal.....	11
2.1.2.3 Técnicas españolas.....	11
2.2 Cerámica.....	14
2.2.1 Alfarería de origen precolombino.....	14

2.2.2	Cerámica de origen hispánico.....	17
2.2.2.1	Cerámica vidriada.....	17
2.2.2.2	Cerámica mayólica.....	19
2.2.2.3	Cerámica pintada.....	19
2.3	Jarcia.....	20
2.3.1	Técnicas de producción.....	20
2.4	Cestería.....	22
2.4.1	Materiales.....	22
2.4.2	Tipos de producción.....	23
2.4.2.1	Cestería entretejida.....	23
2.4.2.2	Cestería en espiral.....	23
2.5	Trabajos en madera.....	23
2.5.1	Mueblería.....	23
2.5.2	Instrumentos musicales.....	24
2.5.3	Máscaras.....	25
2.5.4	Juguetes.....	25
2.5.5	Imaginería.....	26
2.6	Productos de palma.....	28
2.6.1	Técnica de producción.....	28
2.7	Productos metálicos.....	29
2.7.1	Orfebrería.....	29
2.7.2	Cobre .....	30
2.7.3	Hierro Forjado.....	30
2.7.4	Hojalata.....	30
2.8	Cerería.....	31
2.8.1	Materiales.....	32
2.9	Trabajos en Cuero.....	34
2.9.1	Técnicas de producción.....	36
2.10	Jícaras y guacales.....	36
2.10.1	Técnicas de producción.....	36
2.10.2	Tipos de artículos.....	37

2.11 Vidrio soplado.....	39
2.11.1 Método de producción.....	39
2.12 Productos de jade.....	42
<b>3. Zonas de Producción Artesanal</b>	
3.1 Zonas de Producción Artesanal.....	43
3.1.1 Resumen Detallado de Práctica Artesanal.....	45
<b>4. Estudio de Mercado de las Artesanías</b>	
4.1 Oferta de artesanías guatemaltecas.....	49
4.2 Análisis de la demanda.....	52
4.2.1 Demanda interna guatemalteca.....	52
4.2.2 Demanda externa guatemalteca.....	54
4.2.3 Demanda potencial mundial.....	56
4.2.3.1 Norte América.....	56
4.2.3.2 Japón.....	57
4.2.3.3 Comunidad Económica Europea.....	57
4.2.3.4 México.....	58
4.3 Competencia.....	59
4.3.1 México.....	59
4.3.2 Colombia.....	60
4.3.3 Perú.....	62
4.3.4 Panamá.....	63
4.3.5 Ecuador.....	63
4.3.6 Nicaragua.....	65
4.3.7 India.....	65
4.3.8 Taiwán.....	66
<b>5. Adquisición del Producto</b>	
5.1 Producción propia.....	67
5.2 Compra al artesano.....	68
5.3 Maquilado.....	6

## **6. Mercado Interno**

6.1 Tipo de venta.....	71
6.1.1 Ventas al menudeo.....	71
6.1.1.1 Almacén de artesanías.....	72
6.1.1.2 Venta en ferias artesanales.....	72
6.1.1.3 Ventas por correo o teléfono.....	73
6.1.2 Ventas al por mayor.....	73
6.2 Localización de puntos de venta.....	74
6.3 Mantenimiento del Punto de Venta.....	76

## **7. Exportación de Artesanías**

7.1 Productos artesanales a exportar.....	77
7.1.1 Criterios para evaluación de la exportabilidad.....	79
7.2 Mercados más importantes.....	81
7.2.1 Estados Unidos y Canadá.....	82
7.2.2 Comunidad Económica Europea.....	82
7.2.3 Japón.....	84
7.3 Contacto con el mercado.....	85
7.3.1 Contacto mediante carta.....	85
7.3.2 Participación en ferias.....	86
7.3.2.1 Planificación para participación en ferias.....	86
7.3.2.2 Información necesaria sobre una feria.....	87
7.3.3 Anuncio en diarios.....	87
7.4 Herramientas de exportación.....	88
7.4.1 Catalogo.....	88
7.4.2 Muestrario.....	88
7.5 Términos de cago y condiciones.....	89
7.5.1 Términos de pago.....	89
7.5.2 Condiciones de venta.....	90

<b>8. Transporte, Empaque y Almacenamiento</b>	
8.1 Empaque.....	91
8.2 Almacenaje.....	92
8.3 Transporte.....	93
<b>9. Calidad en Artesanías</b>	
9.1 Evaluación del diseño de producto.....	95
9.2 Selección de materia prima.....	97
9.3 Selección de proceso y equipo.....	98
9.4 Control del producto durante el proceso.....	99
9.5 Inspección de producto terminado.....	100
9.6 Control de distribución y venta.....	101
9.7 Capacitación de personal de calidad.....	101
<b>10. El Precio</b>	
10.1 Métodos de calcular el precio.....	103
10.1.1 En base a la competencia.....	103
10.1.2 En Base Costo de Producción.....	104
10.2 Costos de producción.....	105
10.2.1 Materia prima.....	105
10.2.2 Mano de obra.....	105
10.2.3 Gastos indirectos.....	106
10.3 Listas de precios.....	106
10.3.1 Cotizaciones para exportar.....	107
<b>11. Normas y Documentos Para Exportar</b>	
11.1 Normas de exportación.....	109
11.1.1 Inscripción de la empresa.....	109
11.1.2 Inscripción como exportador.....	111
11.1.3 Declaración aduanera de exportación.....	112

11.2 Documentos de exportación.....	112
11.2.1 Formulario único de exportación.....	114
11.2.2 Certificado de origen.....	114
11.2.3 Factura comercial.....	114
11.2.4 Lista de empaque.....	115
11.2.5 Clareo de aduana.....	116
<b>Conclusiones.....</b>	<b>117</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>121</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>125</b>
<b>Anexo 1: Encuesta Situación del Artesano.....</b>	<b>127</b>
<b>Anexo 2: Evaluación de Exportabilidad.....</b>	<b>134</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

1. Telar de cintura.....	11
2. Telar de pedal.....	12
3. Tejido bordado.....	12
4. Cerámica tradicional.....	14
5. Cerámica vidriada.....	17
6. Cerámica pintada.....	19
7. Hamaca de lazo.....	20
8. Cestas.....	22
9. Mueblería.....	24
10. Máscaras.....	25
11. Imaginería.....	26
12. Productos de palma.....	28
13. Aretes de plata.....	29
14. Candelero de hojalata.....	31
15. Velas decorativas.....	32
16. Taller artesanal, botas de cuero.....	34
17. Chinchines.....	37
18. Copas de vidrio soplado.....	39
19. Collar de jade.....	42
20. Mapa de la Republica de Guatemala.....	43
21. Localización de puntos de venta para tienda de artesanías.....	74
22. Mercados potenciales de artesanías.....	81
23. Tarjeta de identificación de bulto.....	92
24. Hoja de inspección de calidad.....	100
25. Lista de empaque.....	116

## ÍNDICE DE TABLAS

I.	Zonas de producción artesanal.....	44
II.	Producción en base a Ingresos.....	50
III.	Producción potencial artesanal de Guatemala.....	51
IV.	Ingresos de turismo.....	53
V.	Exportación de artesanías de Guatemala.....	54
VI.	Demanda total de artesanías de Guatemala.....	55
VII.	Exportación de artesanías de Colombia.....	61
VIII.	Exportación de artesanías de Perú.....	62
IX.	Exportación de artesanías de Ecuador.....	64
X.	Exportación de artesanías de Nicaragua.....	65
XI.	Evaluación de exportabilidad.....	80
XII.	Matriz de documentos de exportación.....	113

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

I.	Exportación de artesanías de Guatemala.....	55
II.	Exportación de artesanías de Colombia.....	61
III.	Exportación de artesanías de Perú.....	64
IV.	Exportación de artesanías de Ecuador.....	64

## GLOSARIO

<b>Artesanía</b>	<p>Una artesanía es un artículo producido a mano con o sin auxilio de herramientas, pequeñas maquinarias o implementos manejados, directamente, por el artesano, generalmente con las manos o con los pies. Otros elementos importantes pero no aplicables a todo tipo de artesanía son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Carácter tradicional y artístico, que identifica a ciertas artesanías con su lugar de origen.</li><li>- El hecho que la producción se realice en pequeños talleres; en gran parte familiar.</li><li>- La tecnología que se transmite de maestro a operario, es de padre a hijo, de generación en generación.</li></ul>
<b>Cochinilla</b>	<p>Insecto de color rojo, de origen Centro América y México; del tamaño de una chinche. Es parásito del nopal o tuna y reducido a polvo se emplea para dar color a la seda, algodón y a la lana.</p>
<b>Demanda</b>	<p>Cantidad de un bien o servicio que los consumidores, están dispuestos a comprar a un precio y en un periodo determinado. La demanda es un aspecto de la necesidad.</p>
<b>Exvoto</b>	<p>Ofrenda hecha en recuerdo de un beneficio, que se cuelga generalmente en los muros del templo. Generalmente figuras de cuerpos realizados en cera.</p>
<b>Jade</b>	<p>Piedra muy dura y de aspecto jabonoso, que suele encontrarse entre las rocas estratificadas cristalinas. Usada como piedra preciosa.</p>

<b>Jarcia</b>	Comprende todos aquellos objetos en los que para su elaboración se usa la fibra proveniente de la hoja de maguey. La voz jarcia, es una voz que refiere el conjunto de instrumentos y redes para pesca, siendo posible su adaptación a causa de los lazos y redes fabricados del maguey.
<b>Jaspeado</b>	Técnica consistente en hacer ciertos nudos en los hilos antes de teñirlos, conservando así, en estas partes el color original del hilo. Luego al tejer se forman las figuras usando las partes decoloradas del hilo
<b>Jícaras</b>	Fruto del árbol llamado jícaro. Se parece a una calabaza en la pulpa y pepita. Tiene la corteza lechosa. De sus frutos se hacen vasijas como tazas, chinchines y otros en Centro América, Perú y México.
<b>Mercado</b>	Sitio destinado a la venta de mercancías en días determinados. Ámbito que comprende a los consumidores y productores que tienen influencia sobre el precio del bien objeto del cambio.
<b>Niij</b>	El niij es un insecto domesticado y propagado por los artesanos de Rabinal, para la obtención de la laca brillante utilizada en la decoración de chinchines y guacales
<b>Oferta</b>	Ofrecimiento de algo en venta. Cantidad de un bien o servicio que los sujetos están dispuestos a vender a un precio en un mercado y en un tiempo determinado.
<b>Orfebrería</b>	Arte, oficio o comercio del trabajo de hacer objetos de metales preciosos oro, plata, platino, cobre, estaño.
<b>Promoción</b>	Técnica destinada a aumentar la cifra de negocios de una empresa, mediante la propia acción de la red de distribución.

- Publicidad** Conjunto de medios y técnicas que permiten la divulgación de las ideas o de los objetos y que se tienden a provocar comportamientos o actitudes en los individuos que reciben los mensajes.
- Sitoplástica** Artesanía de origen prehispánico, consistente en figuras elaboradas generalmente de azúcar
- Tul** Variedad de palma americana, utilizada para la fabricación de cestos, petates y otras artesanías

## RESUMEN

La artesanía guatemalteca, tuvo sus orígenes en la época prehispánica, donde se fabricaron vasijas, tejidos, collares y otros utensilios; desarrollándose y dando lugar, a la aparición de nuevas técnicas, materias primas y productos durante la Época Colonial, con el aporte español, llegando así hasta nuestros días donde se conservan estas prácticas y el apareamiento de otras nuevas técnicas y productos, tendiendo varias artesanías a desaparecer, en la mayoría de casos por la poca utilidad que estas representan, la sustitución de nuevos productos principalmente por el apareamiento de productos plásticos.

La artesanías guatemaltecas, puede dividirse según el factor económico en ocupación complementaria y talleres formales. En el primer caso la artesanía constituye un complemento en el ingreso familiar siendo este el caso de la mayor parte de artesanos, en las cuales, la agricultura constituye la ocupación principal y la artesanía es practicada en tiempos libres o por las mujeres y niños, este tipo de artesanía se ve reflejado en la mayoría de casos del área rural. En el segundo caso de talleres artesanales bien organizados se da en la mayor parte en Antigua Guatemala, en la ciudad capital y otras cabeceras departamentales, en estos la artesanía constituye el ingreso familiar principal y ocupan tiempo de labores diario.

El motivo de la poca práctica artesanal, se debe entre otras, principalmente a la falta de comercialización de los productos, el factor económico que no permite poder fabricar buen número de productos, pago de un precio muy bajo a sus productos. Las artesanías guatemaltecas pueden dividirse en diez grupos siendo los más representativos o reconocidos los textiles y la cerámica, no dejando de ser interesante los otros grupos pero han tenido menor comercialización.

Las zonas con mayor volumen de producción artesanal son el área de occidente del país –Totoncapán, Quetzaltenango, Huehuetenango, Sololá, etc.-, y la zona central –Chimaltenango, Sacatepequez y Guatemala-, encontrándose la práctica artesanal en toda la república.

Dentro del mercado artesanal interno, pueden localizarse como puntos importantes para el establecimiento de una tienda de artesanías, en la ciudad de Guatemala las zonas 13, 9 y 10 en las avenidas principales y centros comerciales, en Sololá, Quetzaltenango, Petén –Flores y Tikal- , Quiche -Chichicastenago-.

El forma en que se ha de adquirir el producto dependerá del tipo de demanda que se tenga, en pedidos de productos variados es conveniente la compra directa al artesano, en pedidos grandes de productos específicos y requisitos de alta calidad y enviando a maquilar donde se de ayuda económica al artesano para la compra de materiales y pueda exigirse parámetros de calidad, esto tipo será conveniente en pedidos variados medianos y con especificaciones de calidad.

En lo referente a la exportación de productos artesanales debe seleccionarse primeramente el tipo de artículo, que sea útil mas que solamente decorativo, tenga representación nacional de historia o costumbres, colorido, bajo peso y manejable, se pueda obtener una producción que cumpla con los mínimos de exportación ver materia prima y mano de obra disponible, el precio y la calidad aceptable.

Los mercados internacionales potenciales más importantes en la rama artesanal, lo representan, Estados Unidos y Canadá, la Comunidad Económica Europea, Japón y Australia, países latinoamericanos México y Chile; las formas de contactar clientes potenciales puede ser mediante el envío de cartas a los clientes localizados en guías comerciales de cada país, por agentes comerciales, anuncio en diarios del país donde se busque comercializar y la participación en ferias artesanales.

La calidad del producto es uno de los requisitos básicos, para tener éxito en la comercialización de las artesanías. La artesanía nacional goza de buena presentación y colorido, pero en ocasiones son fabricadas con materias primas de baja calidad, en lo referente a ropa y orfebrería deben respetarse los patrones o medidas, los acabados no pierdan su color o brillo con el tiempo, etc. Es conveniente tener un programa de control de calidad, donde se lleve inspección de la materia prima a utilizar, el producto durante el proceso de producción y producto terminado, como también la investigación de nuevos métodos de producción y tipos de producto, la selección y capacitación e personal.

El precio es el otro factor junto a la calidad lo que determinara poder tener éxito en una transacción comercial artesanal, donde se compite con productos de buena calidad y precios muy bajos provenientes principalmente de los países asiáticos China, India, Tailandia, Hong Kong, etc. Y con los productos de países latinoamericanos como México, Colombia, Perú y otros. El cálculo del precio debe ser evaluado mediante el estudio de los precios de la competencia y los costos de producción y costos fijos, para ver si es rentable la comercialización del producto que se halla seleccionado.

# OBJETIVOS

## Generales

- 1) Mejorar, el nivel de vida del artesano guatemalteco, mediante la ampliación de mercados demandantes a sus productos y lograr una mejor remuneración para los mismos.
- 2) Convertir la artesanía guatemalteca en una fuente importante de ingresos de divisas al país mediante la exportación y ventas locales a turistas; Asimismo, contribuir en la conservación de estas tradiciones y darlas a conocer dentro y fuera del país.

## Específicos

- 1) Investigar los principales problemas que afrontan la artesanía y artesanos guatemaltecos, en general, con la finalidad de buscar soluciones que puedan aplicarse a corto y mediano plazo.
- 2) Desarrollar guías, para los exportadores de artesanías que inician sus actividades, o, quienes deseen elevar su volumen de ventas, donde puedan orientarse desde la selección de productos, mercados, etc. hasta los requisitos que deben cumplir para su exportación.
- 3) Diseñar un programa de control de calidad en la producción y selección de productos artesanales con la finalidad de convertirlos en productos más competitivos en mercados internacionales.

## INTRODUCCIÓN

En Guatemala, ha sido producida una gran variedad de artículos artesanales, desde los tiempos prehispánicos, según puede comprobarse en los textos indígenas escritos después de la conquista, en idioma español, especialmente el “Popol Vuh”, el “Memorial de Tecpán Atitlán” y otros como los “Títulos de los Señores de Totonicapán”, etc. Asimismo, las pinturas y códices son fuentes gráficas de estos objetos.

Otra fuente importante es la arqueología que muestra en sus descubrimientos objetos como: vasijas, pinturas, collares, etc. en diferentes regiones del país, se poseen, también, los relatos de historiadores o cronistas de esa época, como: Bernal Díaz del Castillo y Fray Bartolomé de las Casas que describen las costumbres de las tribus indígenas, mayas y pueblos mayenses, a la venida de los españoles.

Durante la época colonial, los españoles introdujeron nuevas artesanías y tecnificaron otras de las ya existentes, logrando un desarrollo en las artesanías y cultura general guatemalteca. Las artesanías han formado parte de la vida cotidiana de los habitantes del país, lo cual ha permitido se conserve la práctica de los diversos tipos de artesanías, hasta la época actual; tendiendo algunas de ellas a desaparecer y dando lugar a la aparición de otros tipos de artesanías, según van siendo demandadas por las nuevas generaciones.

Hoy en día, se elaboran una infinidad de productos artesanales, los cuales para su estudio, serán clasificados en grupos, según la materia prima utilizada para su realización. Las técnicas utilizadas para la fabricación de las mismas, son tan variadas que van desde procesos, bien tecnificados, hasta la elaboración rudimentaria.

La fabricación de artesanías se ha limitado, casi en su totalidad, al área rural del país, las cuales son fabricadas en pequeños talleres o en los propios hogares; en pocos casos la artesanía viene a constituir el principal ingreso y ocupación de los artesanos, quienes en su mayoría se dedican a este oficio en sus tiempos libres; siendo un complemento a sus ingresos familiares. Los pocos talleres artesanales organizados, se encuentran en las áreas urbanas, principalmente en antigua Guatemala, Quetzaltenango y en la ciudad capital.

Los artículos artesanales guatemaltecos, pueden encontrarse en casi todos los mercados de pueblos y ciudades del país que van desde productos de uso cotidiano, productos principalmente decorativos, hasta productos sofisticados de alta moda; gozando todos ellos de una diversidad de colores y diseños que van variando de poblado a poblado. Estas expresan el sentimiento, cultura, mística e historia del país y sus habitantes.

En los estudios socio-económicos realizados en el país desde el año 1978 hasta la fecha, se muestra que para la mayor parte de artesanos guatemaltecos, la artesanía constituye un ingreso complementario en las familias; que tienen otro oficio como actividad principal, la agricultura en la mayoría de casos, a excepción de los talleres organizados.

Esto es debido a diversos problemas que afrontado el artesano en la actualidad, entre los cuales se puede listar los siguientes: la falta de recursos económicos para adquirir la materia prima para la realización de los productos y la poca comercialización que han obtenido para los mismos, al no ser llevados a mercados grandes que demanden los mismos. Limitándose a venderlos en mercados comunales y a unos pocos intermediarios que pagan un precio muy bajo a sus productos.

En los últimos años, se ha logrado obtener un desarrollo en el ingreso de divisas al país, por la venta de artículos artesanales, lo cual se ha logrado mediante programas bien elaborados de exportación de artesanías a diferentes partes del mundo y la venta de estas a turistas que visitan el país, en tiendas bien ubicadas, como lo es el mercado de artesanías, tiendas y mercados en Panajachel, Antigua Guatemala, Quetzaltenango, Totonicapán, Chichicastenango y varios más.

En Guatemala, son pocos los empresarios que se han dedicado a la tarea de exportar las artesanías nacionales, siendo, gran parte de ellos, extranjeros que radican en el país, talvez porque estos valoran en mejor forma, el trabajo realizado por los artesanos guatemaltecos, o, tengan mejor idea de comercializar las artesanías en mercados internacionales, como en Norte América o la Comunidad Económica Europea. Ahora bien, dentro del mercado nacional son varios los empresarios que han establecido sus comercios en todo el país, desde tiendas de alta moda y prestigio hasta ventas en puestos de mercados comunales.

La presente tesis busca mostrar los diferentes tipos de artesanías que se elaboran, actualmente, en el país rentables para su exportación o comercialización dentro del mercado nacional, los mercados potenciales internacionales más importantes, las formas más eficientes de captación de clientes, las técnicas y cuidados en, general, que deben ser estudiadas para la exportación de artesanías. Asimismo, estudiar técnicas para tener éxito en el establecimiento de una tienda de artesanías dentro del país.

# 1. HISTORIA DE LA ARTESANÍA EN GUATEMALA

## 1.1 Época Prehispánica

Desde la época pre-hispánica en Guatemala (mayas y pueblos mayenses), han sido producidos gran variedad de artículos artesanales, los cuales eran utilizados para satisfacer necesidades de uso cotidiano y en ceremonias rituales, así como para ser vendidos o intercambiados por otros productos en los mercados; como también para el pago de sus tributos.

El comercio entre los indígenas fue tomando gran auge; las artesanías populares, así como los materiales indispensables para su elaboración eran intercambiados en mercados locales y con pueblos más distantes. Entre las principales artesanías que se practicaban, según se detalla en los textos indígenas y pueden verse dibujados en murales y esculturas puede mencionarse: los instrumentos sonoros o musicales, hechos de huesos, conchas de caracol, madera y calabazas. Instrumentos de guerra, como flechas, lanzas de pedernal, rodela, piedras y hondas. La pintura, donde se muestran pasajes de la vida diaria, como combates, sacrificios, etc.

También se elaboraba cerámica utilitaria y ceremonial, tejidos en telares de cintura, similares a los usados actualmente por las indígenas. Trabajaban la jarcia para elaborar cordeles, mallas y sacos de acarreo. Tallaban el jade con gran habilidad sentido artístico; entre otras puede mencionarse trabajos en madera, metales, conchas, plumas, canastos, Etc.

## **1.2 Época Colonial**

Durante la época colonial, se realiza un proceso de ínter culturización entre el indígena y el español. Tomando uno del otro, conceptos y materiales que les eran desconocidos. Logrando con ello un desarrollo en la fabricación de artesanías y la aparición de otras nuevas, no desapareciendo en varias regiones las técnicas indígenas como la cerámica donde se siguió utilizando la cerámica modelada a mano y quema al aire, o bien los textiles que siguió utilizando el telar de cintura que ha sobrevivido hasta la actualidad. El artesano se ha ido acoplado a las necesidades o demanda de las nuevas generaciones, en diseños, materiales, técnicas, etc. que tomo gran auge ante la creciente demanda de los propios españoles, quienes necesitaron nuevas ropas y utensilios de tradición hispánica.

Los motivos o decoraciones utilizadas, siguieron siendo representaciones de su vida cotidiana, de la época de la conquista y sus ceremonias religiosas; surgiendo un mayor colorido. Durante la colonia se formaron varios gremios artesanales y talleres bien organizados que se difundieron en diferentes regiones del país.

Entre los principales aportes de los españoles e indígenas, en la fabricación de artesanías se pueden enumerar:

### **1.2.1 Aporte Español**

1. El uso de utensilios de acero como el hacha, el cuchillo y la aguja, así como de nuevos medios mecánicos
2. La técnica del vidriado y el uso del torno y horno de cocimiento, en la cerámica
3. El telar de pedales para el aumento de la producción textil y el tejido del jaspe.
4. El uso de tintes industriales, para el teñido en textiles, cerámica.

5. Técnicas de repujado y fundición, como nuevas aleaciones de metales, principalmente de plata y cobre.
6. La técnica de vidrio soplado.

### **1.2.2 Aporte Indígena**

1. Plantas industriales como el algodón americano, que luego desplazara a las especies de algodón conocidos en Europa.
2. Tintes naturales provenientes de cochinilla, el palo de Campeche y el índigo o añil.
3. Plantas medicinales y comestibles como la patata, el maíz, el cacao, etc.

Durante la época prehispánica y colonial, existieron varias artesanías que por la poca demanda a estos artículos han desaparecido, como lo son:

- Mosaicos de Plumas
- Mosaicos de Piedras Semipreciosas
- Astillados de Pedernal
- Sellos y Pintaderas

Entre las artesanías fabricadas en la colonia, con tendencia a desaparecer en la actualidad, por falta de promoción se tienen:

- Trabajos en Cera
- Trabajos en Chicle

### 1.3 Situación Actual del Artesano

La república de Guatemala, tiene un área total de 108,899 Km. Cuadrados y una población para julio del año 2004 de 14,280,596 habitantes, densidad de 123 habitantes por kilómetro cuadrado. Con una tasa de crecimiento del 2.61%. Del total de esta población el 64.8% vive en áreas rurales y solo un 35.2% en el área urbana.

La principal actividad económica del país, viene a conformarla la agricultura, que absorbe más del 50% del empleo total. Según la última encuesta realizada por el INE (Instituto Nacional de Estadística de Guatemala) Pese a esto, la mayor parte de la población agrícola no logra llenar los requerimientos mínimos que le permitan elevar su nivel de vida, viéndose en la necesidad de buscar actividades suplementarias como **la artesanía**, que le permitan mejorar sus ingresos familiares.

Teniendo así, que las artesanías vienen a constituir una actividad suplementaria, en la mayor parte de familias artesanas, las cuales tienen como principal ingreso la agricultura, dedicándose en ratos libres a la fabricación de artesanías; en los casos de artículos como tejidos, alfarería, cestos, etc. Son elaborados principalmente por las mujeres, quienes además realizan los quehaceres de la casa. Caso diferente se da en los productos de madera, metal, cuero, cerería, que son elaborados por los hombres; teniéndose en todas estas actividades la ayuda y aprendizaje de los hijos.

Pocos son los artesanos en el área rural, que cuentan con un verdadero taller artesanal, la mayoría solo cuentan con pequeños utensilios y se elaboran en los mismos hogares, en el área urbana si existen algunos talleres artesanales principalmente en Quetzaltenango, Antigua Guatemala, la capital de la república y municipios aledaños. Siendo pocos los que muestran una producción creciente.

## **Factores que afectan al artesano**

Para conocer los principales problemas que afrontan los artesanos guatemaltecos, que dan origen al poco desarrollo de sus talleres, como también el motivo de que en la mayoría de casos., la artesanía es una actividad complementaria en los ingresos familiares. Fue necesario la realización de una encuesta artesanal en diferentes zonas del país que reflejen la realidad de la situación actual del artesano. La encuesta y sus resultados se presenta en el **ANEXO 1**.

Asimismo, se realizó una investigación bibliográfica y de campo en las instituciones del gobierno y privadas que intervienen en el sector artesanal, como lo son Sub-Centro Regional de Artesanías, Intecap, Banco de Guatemala, Cooperativas Indígenas, Museo Ixchel relacionados con el tema, publicados recientemente. A continuación se presentan los principales factores que afectan, al artesano guatemalteco y sus productos:

- a) Los artesanos populares, no cuentan con capital suficiente que les permita proveerse al por mayor de materia prima y poder almacenar sus productos. Viéndose obligados a comprar materia prima en pequeñas cantidades, y no poder volverse a proveer de nuevos pedidos hasta vender la mayor parte de lo producido. Por otra parte los artesanos individuales no están cubiertos por el seguro social y cuando se enferman no pueden pagar los servicios de un médico, además en este tiempo no trabaja no obtiene ingresos.
- b) Un mercado irregular, esto se da principalmente en los grandes talleres artesanales, los cuales no tienen una demanda constante, debido varias veces, a que cuentan con una sola tienda consumidora o agente vendedor, el cual varía sus pedidos, lo cual no les permite una producción constante.

- c) Uno de los principales problemas que afronta el artesano, es no poder llevar sus productos a un mercado demandante, debido a que viven en aldeas muy retiradas; o bien, el desconocimiento de mercados demandantes tanto nacionales y mucho menos de mercados internacionales; limitándose a venderlos en los mercados comunales, donde no tienen mayor demanda y a unos pocos intermediarios que pagan un precio muy bajo, siendo estos últimos quienes obtienen la mayor ganancia.
  
- d) En los últimos años, los artesanos se han encontrado con un nuevo problema, como lo es la obtención de materia prima; por ejemplo, con la arcilla utilizada para la elaboración de tinajas antes solo caminaban unos dos kilómetros, en cambio ahora esta arcilla les es vendida y tienen que caminar varios kilómetros para la obtención de la misma. Otro ejemplo lo constituye la obtención de la plata y el cobre, donde la materia prima que obtienen es a un precio muy alto, de productos de varias aleaciones de muy baja calidad. Y donde dejar la madera que se ha ido a un precio muy elevado y es escasa.
  
- e) Un problema de carácter social, se da en nuestro país, donde solo lo extranjero es bueno; las artesanías se ven como un producto de exportación turística, reconociendo varias veces sólo los textiles, olvidándose de las otras artesanías, Prefiere comprarse productos hechos en serie, que los productos hechos a mano. Caso contrario sucede en los países desarrollados, donde valoran los artículos exclusivos, que expresen el sentimiento, cultura de un pueblo.
  
- f) Entre otros problemas que se han presentado en los últimos años al artesano, se tiene el apareamiento de productos de material sintético, que han sustituido a varios productos artesanales como los son tinajas, manteles, escobas, etc. Que se utilizas anteriormente.

- g) Las migraciones temporales de los campesinos-artesanos, a las fincas cafetaleras y de caña de azúcar a la zona del sur, hacen que estos abandonen la actividad artesanal; así mismo la falta de educación escolar, hace que estos no tengan mayor superación, no puedan obtener mejores métodos de trabajo, ni hacer estudio de rentabilidad en sus trabajos.

Pese a todos los problemas que han afrontado los artesanos guatemaltecos, han logrado conservar la elaboración de las artesanías, transmitiéndose la enseñanza de generación en generación, padre a hijo; logrando diversificarse y acoplarse a la vida actual en varios casos y otras manteniendo sus mismos procedimientos y diseños. Pudiéndose encontrar en todos los mercados comunales y poblaciones del país.

Fuera del país, se han dado ha conocer principalmente los textiles que por su diversidad de diseños y coloridos son únicos en el mundo, como también puede destacarse la cerámica tanto vidriada como la alfarería prehispánica, las jícaras, etc.

En los últimos 4 años (del 2001 al 2004), han tenido una baja algunas de las artesanías, en parte debido a cambio de moda internacional, a la baja de calidad en colores de tejidos que se destiñen, diseños recargados, arcillas con barnices a base de plomo, utilizados principalmente para reducir costos.

Otros factores socio-económico externos al país, principalmente en EEUU; así mismo el surgimiento de la competencia de otros países no tradicionales en este sector como la India. Esto obliga a buscar nuevas tendencias en la moda, no descuidar la calidad de los acabados de los productos y nuevas políticas de venta y promoción.



## 2. CLASIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE ARTESANÍAS

Las artesanías en Guatemala son vastas y variadas, teniendo cada una de ellas diferentes características y métodos de fabricación, para su estudio será utilizada la clasificación realizada por el Subcentro Regional de Artesanías y Artes Populares del Ministerio de Cultura y Deportes en 1990, el cual las clasifica en los siguientes grupos para su estudio:

1. Textiles
2. Cerámica
3. Jarcia
4. Cestería
5. Trabajos en madera
6. Productos de palma
7. Productos metálicos
8. Cerería
9. Trabajos en cuero
10. Jícaras y guacales
11. Vidrio soplado
12. Jade

Existen otros tipos de artesanías guatemaltecas, que no serán estudiadas en el presente trabajo como lo son la sito plastia, cometerías, trabajos en plumas y papel, materiales de construcción, etc. debido a que no representan un producto de exportación o bien no representan un valor cultural del país. El vidrio soplado y los artículos de jade fueron incluidos por su desarrollo en los últimos 10 años.

## **2.1 Textiles**

Los textiles constituyen una de las artesanías más interesantes y representativas de Guatemala, son únicos en el mundo por su variedad y policromía; como se pone de manifiesto en más de 325 trajes típicos o huipiles diferentes. Además se encuentran mantas, blusas, chales, manteles, servilletas, cocteleras, pantalones, muñecos, ponchos, alfombras etc. Los diseños y patrones utilizados provienen de la artesanía maya.

### **2.1.1 Materiales**

Los textiles son elaborados en diferentes materiales como lana, seda, algodón; según el clima de cada poblado. Como colorantes son usados productos naturales, vegetales, minerales; como lo son: la cochinilla (rojo), palo amarillo (amarillo), etc. Así mismo se emplean anilinas como colorantes.

### **2.1.2 Tipos de Producción**

Las técnicas de producción utilizadas para la elaboración de los textiles guatemaltecos; son el telar de cintura y el telar de pedal:

#### **2.1.2.1 Telar de cintura o palitos**

Su origen es prehispánico eminentemente femenina, es un instrumento formado por una serie de palitos. Para tejer las mujeres colocan un lazo en un árbol, columna o punto de apoyo del cual sostienen la barra superior del telar. La barra inferior va unida a un cinturón o mecapal que rodea la cintura o caderas de la tejedora, para trazar los diseños se valen del sistema del pepenado, que consiste en ir levantando por medio de una aguja de hueso o con los dedos como se muestra en la Fig. 1, determinado número de hilos de la urdimbre para ir intercalando hilos de diversos colores hasta formar la figura requerida.

**Figura 1. Telar de Cintura**



### **2.1.2.2 Telar de pedal**

Fue introducido por los españoles, conocido también como telar de pie o de cárcolas; Es una armazón de madera no portátil, el cual consiste en colocar el hilo en pequeñas cañas, luego pasa la trascadera para formar la urdimbre y seguidamente al urdidor. Por ultimo se pasa al telar, el cual es trabajado casi exclusivamente por hombres, quienes tejen los cortes ver detalle en Fig. 2. Con esto se logra una mayor producción.

### **2.1.2.3 Técnicas Españolas**

Otras de las técnicas aportadas por los españoles son el bordado, uso de la aguja de acero, la técnica del jaspe, etc.

**Figura 2. Telar de pedal**



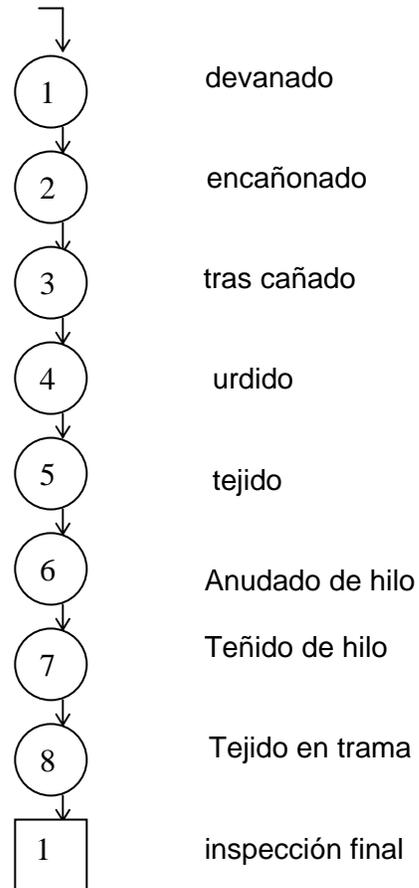
**Figura 3. Tejido Bordado**



## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Telar de Pedal  
Asunto Diagramado: Fabricación de lienzo  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005

Telares



RESUMEN		
Operación	○	8
Inspección	□	1

## 2.2 Cerámica

La producción de artículos cerámicos es bastante voluminosa, ya que hasta la fecha sigue usándose en la vida cotidiana, en áreas rurales y aún en los centros urbanos. Encontrándose objetos elaborados con procesos de origen precolombino como hispánico.

### Tipos de Producción

La producción de cerámicas puede dividirse en la alfarería de origen precolombino y las técnicas de origen hispánico:

#### 2.2.1 Alfarería de origen precolombino

En este tipo de alfarería el barro tiene una sola cochura o cocción; no se utiliza el torno, ni el horno convencional; es decir, se modela a mano y se quema al aire libre usando combustible vegetal o animal.

**Figura 4. Cerámica Tradicional**



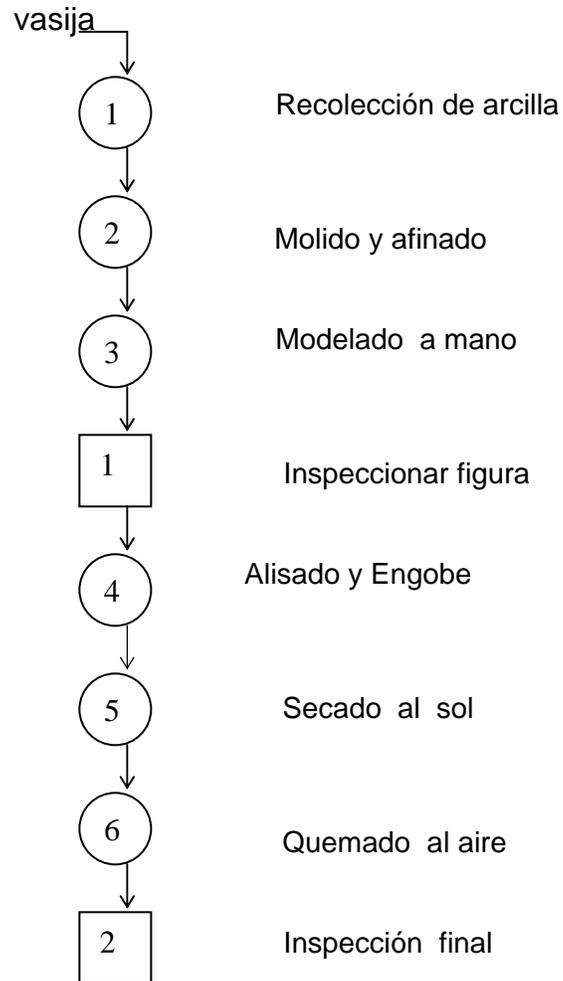
Esa técnica existe en casi todos los departamentos de Guatemala, siendo las formas más comunes: tinajas, vasijas, platos, cazuelas, batidores, ollas, cómales, tecomates, incensarios, juguetes y otras figuras decorativas de reciente introducción como animales, iglesias, Ángeles y nacimientos como se muestra en la Fig. 4; revelando esto que la producción esta dirigida al mercado utilitario sin descartar el uso ceremonial. Entre las principales técnicas de producción de este tipo tenemos:

- a) El modelado sobre un bloc de arcilla, dándole luego la forma deseada, vaciando su interior y luego adelgazar las paredes del mismo.
- b) Estructuración por medio de listones de arcilla, los cuales son preparados como largas tiras colocándolas luego en espiral formando así interminables anillos los cuales se comprimen en una sola pieza para ser finalmente modelado a mano.
- c) El sistema de moldes es también usado cuando se hace necesario la producción de grandes cantidades de objetos iguales.

El diagrama de operaciones, utilizando la técnica de modelado a mano, se detalla en la siguiente pagina.

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Alfarería origen precolombino  
Asunto Diagramado: Fabricación Vasija de Cerámica  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005



RESUMEN		
Operación	○	6
Inspección	□	2

## 2.2.2 Cerámica de origen hispánico

En este tipo de cerámica se encuentra la cerámica vidriada y pintada, la cual se ha mantenido en talleres familiares especialmente en antigua Guatemala y Totonicapán, en este tipo de artesanía se hace uso de horno y del torno del alfarero para modelar las piezas, las formas y decoraciones son igualmente de origen hispánico.

### 2.2.2.1 La cerámica vidriada

Utiliza para su realización material de la arcilla del tejár y arena blanca. La primera cochura en el horno se llama bizcocho, la quema es a 700° centígrados. Luego se saca del horno y se aplica el esmalte deseado, para una segunda cochura a 1000° centígrados. La cerámica vidriada se presenta en colores verdes, amarillo, naranja, ocre, azul celeste, sobre fondo blanco. Las decoraciones son en motivos vegetales, animales y geométricos. Las formas son diversas predominando, las vasijas utilitarias y de adorno, candeleros y otros.

**Figura 5. Cerámica Vidriada**

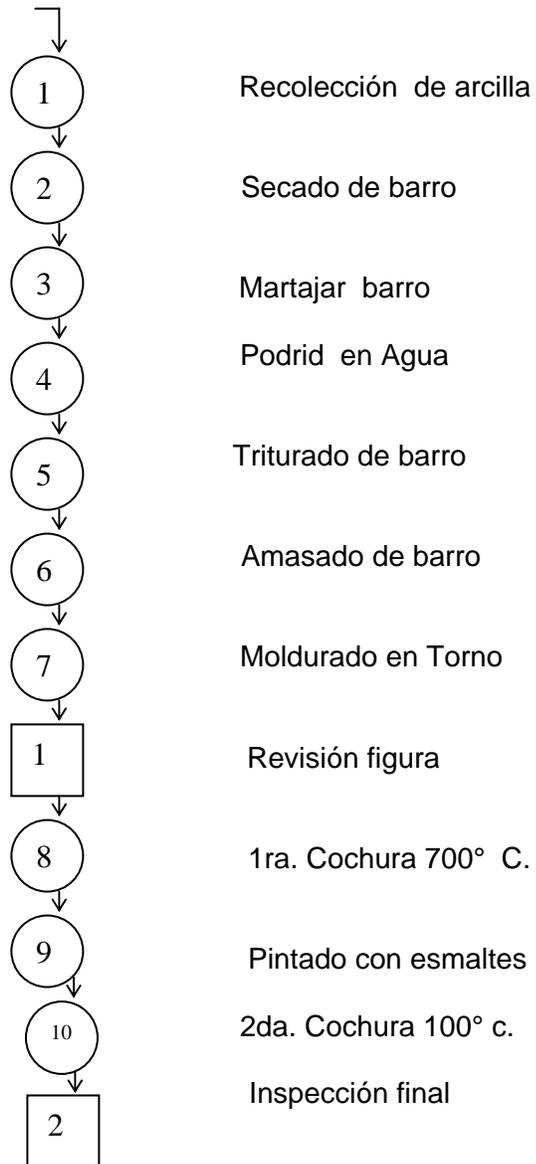


En la página anterior se detalla en diagrama de operaciones del proceso de producción de la cerámica vidriada.

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Cerámica Vidriada  
Asunto Diagramado: Fabricación de vasija  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005

Vasija



RESUMEN		
Operación	○	10
Inspección	□	2

### 2.2.2.2 Cerámica mayólica

Practicada especialmente en Antigua Guatemala y Totonicapán, llamada loza mayólica o loza blanca, para su realización son necesarias dos cochuras, el modelado generalmente se hace en torno, las figuras se presentan en colores vidriados verdes, gris, naranja y amarillo, se fabrican platonos, candeleros, incensarios, macetas, etc.

### 2.2.2.3 Cerámica pintada

Presenta objetos variados como frutas y verduras, actualmente se fabrican pájaros, etc. Son pintadas en barnices, pueden encontrarse principalmente en Antigua Guatemala.

**Figura 6. Cerámica Pintada**



## 2.3 Jarcia

Se le denomina jarcia, a la labor artesanal que comprende todos aquellos objetos en los que para su elaboración se usa la fibra proveniente de la hoja de maguey. La voz jarcia, es una voz marina que se refiere a los implementos de pesca siendo que halla sido posible su adaptación a causa de los lazos y redes, usados ampliamente en esta tarea.

La producción es bastante variada; consistiendo en lazos, sacos, canastos, redes, mecapales, hamacas como se muestra en la Fig. 7, morrales, etc. Esta artesanía es de origen prehispánico.

### 2.3.1 Técnica de Producción

La técnica básica, consiste en cortar las hojas de maguey, luego secarlas al sol o mantenerlas en remojo para que se pudran y así poder quitar la parte carnosa y dejar al descubierto las fibras, que por ultimo son entrelazadas una con otra para formar hilos de distintos gruesos, según sea su finalidad. Para el acabado final de los productos artesanales, a la pita se le da color con anilinas en polvo, siendo comunes los colores verde, amarillo, morado y naranja.

**Figura 7. Hamacas de lazo.**



## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Jarcia  
Asunto Diagramado: Fabricación de lazo  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005



RESUMEN		
Operación	○	8
Inspección	□	1

## 2.4 Cestería

Se entiende por cestería al conjunto de técnicas, por las cuales elementos y materiales relativamente duros se entretrejen para producir recipientes y objetos planos. Puede decirse que en Guatemala la cestería al igual que la alfarería, son de los más comunes tanto en el medio indígena, como en el medio ladino.

### 2.4.1 Materiales

Las materias primas utilizadas, le constituyen el tul, mimbre, zibaque, paja de trigo, bambú y corteza de cajate. Tradicionalmente se fabrican canastos de diversos tamaños; generalmente las paredes de estos recipientes se inclinan ligeramente hacia fuera. Últimamente se han producido formas tan diversas según las exigencias de la demanda.

Los usos a que se destina los canastos son varios; canastos pequeños para recipientes de granos básicos y juguetes femeninos, canastos grandes y medianos para exponer diversos artículos en los mercados. Hoy en día se elaboran nuevos diseños en cestería: floreros, campanas navideñas, maceteros, cunas (moisés), pantallas y bases de lámpara, etc. En la figura 8 se muestran cestas de mimbre.

**Figura 8. Cestas**



## **2.4.2 Tipos de Producción**

Se pueden distinguir dos técnicas en la elaboración de objetos de cestería, las cuales son:

### **2.4.2.1 Cestería entretejida**

Consiste en entretejer o cruzar dos o más series de elementos, urdimbre y trama, llamada así por su analogía con las técnicas textiles, algunas variaciones de este tejido, son el tejido de tafetán y el tejido salteado.

### **2.4.2.2 Cestería en espiral, cosida o enrollada**

Consiste en una base que se enrolla sobre si misma, cosiéndola al mismo tiempo y requiriendo para esta labor, en algunos lugares un punzón con el que se va abriendo la base para pasar la fibra que hará de costura.

## **2.5 Trabajos en Madera**

La madera es un elemento muy utilizado como materia prima, para la fabricación de variadas artesanías, ya que por su fácil desbaste con herramienta adaptable al mismo. Puede dividirse en cinco grupos de artesanías, siendo las siguientes:

### **2.5.1 Mueblería**

La mueblería indígena es elaborada principalmente en Totonicapán y Quetzaltenango. La madera usada es principalmente el pino suave y consistente especialmente en sillas, mesas, cofres.

Estos últimos son pintados en rojo y a veces en negro para luego decorarlos, basándose en incisiones, como se muestra en la Fig. 9. La mueblería fina es elaborada principalmente en Antigua Guatemala y en la ciudad capital; usándose maderas finas como caoba y cedro, la producción consiste principalmente en amueblados de estilo colonial

**Figura 9 Mueblería**



### **2.5.2 Instrumentos Musicales**

Para la elaboración se utiliza madera de pino y cedro de manera combinada. En su acabo es barnizada, conservando así el color natural de la madera. Dentro de estos encontramos las guitarras, violines, contrabajos y otros.

Como un instrumento especial se encuentra la marimba, que para su fabricación se utiliza la madera del árbol de hormigo que da la sonoridad necesaria, es auxiliada con madera de pino blanco y cedro que sirven para hacer la caja, las patas y cajones.

### 2.5.3 Máscaras

Las principales máscaras se utilizan en danzas, unas son de origen prehispánico y otras aparecieron durante la colonia, las cuales son hechas por artesanos dueños de la morería, también se encuentran máscaras decorativas de menor valor. En su acabado final son pintadas, tratando de dar la textura natural que debe tener el personaje imitado. Podemos encontrar máscaras de seres humanos, animales y personajes imaginarios.

**Figura 10. Máscaras**



### 2.5.4 Juguetes

Entre estos se encuentran camioncitos, carretones, imitación de rueda de caballitos, imitación de sillas voladoras, payasitos con rueda y matraca, etc. Siendo pintadas con pintura de aceite y anilinas. También se pueden encontrar objetos de miniatura que son decorativos algunos y otros específicamente juguetes.

### 2.5.5 Imaginería

Es el arte de tallar a un tamaño natural por lo general a personajes de carácter espiritual –santos- como se muestra en la figura 11, aunque también se encuentran de menor tamaño, se pintan tratando de darles la textura exacta de la piel, los cabellos, uñas y otros aditivos que lleva el personaje como por ejemplo la cruz.

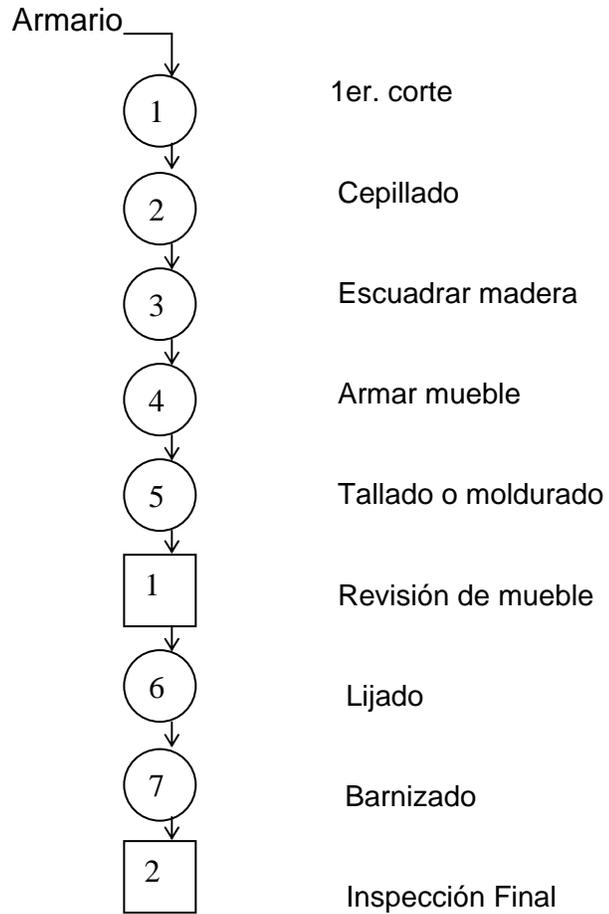
**Figura 11. Imaginería**



A continuación se detalla, el diagrama de operaciones del proceso de mueblería, para la fabricación de un armario

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Mueblería  
Asunto Diagramado: Fabricación de Armario  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005



RESUMEN		
Operación	○	7
Inspección	□	2

## 2.6 Productos de Palma

La palma, es el nombre común con que se designa a varias plantas de la familia de las palmeras; cuyas hojas y cogollos son usados en la fabricación de diversos artículos artesanales en nuestro medio.

Entre los artículos que se elaboran de palma se tienen cestos, bolsos, sopladores, sombreros hechos con trenzas entretejidas, escobas. También se tienen productos de manufactura plana como individual, petates de uso bastante común en el área rural como colchones por personas de escasos recursos y que parece haber tenido función ceremonial en el pasado. En la Fig. 12 se muestra una variedad de artículos de palma.

**Fig. 12. Productos de Palma**



### 2.6.1 Técnica de producción

La forma de trabajar la palma consiste primeramente en cocer las hojas para flexibizarlas y blanquearlas posteriormente. Las trenzas eran cocidas anteriormente a mano, valiéndose de una aguja capotea. Actualmente algunos productos se cosen a máquina.

## 2.7 Productos Metálicos

Dentro de este rubro se incluyen todas aquellas artesanías que tienen como especialidad, el ser trabajadas con metales. Dividiéndose en cuatro tipos: orfebrería, cobre, hierro forjado y hojalata.

### 2.7.1 Orfebrería

El arte de la platería es uno de los más tradicionales de Guatemala, pues se tienen conocimiento que ya existía en la época prehispánica. En la época colonial la platería cobro gran auge, organizándose uno de los principales gremios en 1555.

La platería es una artesanía familiar, que en la actualidad tienen una obstaculización en su producción por falta de materia prima. Entre las piezas que se elaboran de esta artesanía tenemos aretes (Fig. 13), cadenas de diferentes tipos (salomónicas, de bolita, con dijes, etc.), pulseras, anillos, etc.

**Figura 13. Aretes de Plata**



### **2.7.2 Cobre**

No se tienen datos exactos sobre el origen de la artesanía del cobre en Guatemala. Actualmente los talleres de cobristería se surten de materia prima con el desperdicio de alambre de conducción eléctrica, chatarra y cascabillo de bala, además de cobre se trabaja bronce y latón.

Los artículos elaborados son campanas, marcos, candeleros, crucifijos, anillos, espuelas, figuras en miniatura, etc.

### **2.7.3 Hierro forjado**

Esta artesanía tiene su origen en Guatemala durante la época colonial, traída por los españoles durante la colonia donde se fabricaban herrajes y carretas. La herrería ha venido transmitiéndose por generaciones familiares hasta la época actual. Los herreros elaboran especialmente piezas de carácter ornamental como balcones, faroles, tocadores, lámparas, etc. en pequeños talleres manufactureros.

### **2.7.4 Hojalata**

La hojalatería es otra artesanía que se ha conservado tradicionalmente utilizando la materia prima de hojalata y lámina de zinc. En la mayoría de casos se realiza en talleres familiares, en los que constituye la principal fuente de ingresos. Los artículos que se elaboran en este tipo de artesanía son faroles de uso corriente, candeleros (Fig. 14), candiles, regaderas etc.

**Figura 14. Candelero de hojalata**



## **2.8 Cerería**

Dentro de esta artesanía se identifican los siguientes artículos: velas comunes, veladoras, palmatorias, cirios y como algo especial los exvotos que son figuras pequeñas en forma de cuerpos completos de hombre o mujer; o cualquiera de sus miembros, como cabezas, corazones, manos, etc. Estas piezas suspendidas de un hilo se ofrecen como agradecimiento al santo de la devoción que hizo el milagro.

El uso de velas es tradicional en todos los ritos, tanto por los indígenas en sus cofradías; como por los ladinos en sus actos en templos. En las comunidades donde no existe servicio de energía eléctrica se utiliza velas durante la noche para alumbrarse, siendo estas las razones de porque se ha conservado esta artesanía

**Figura 15. Velas Decorativas**



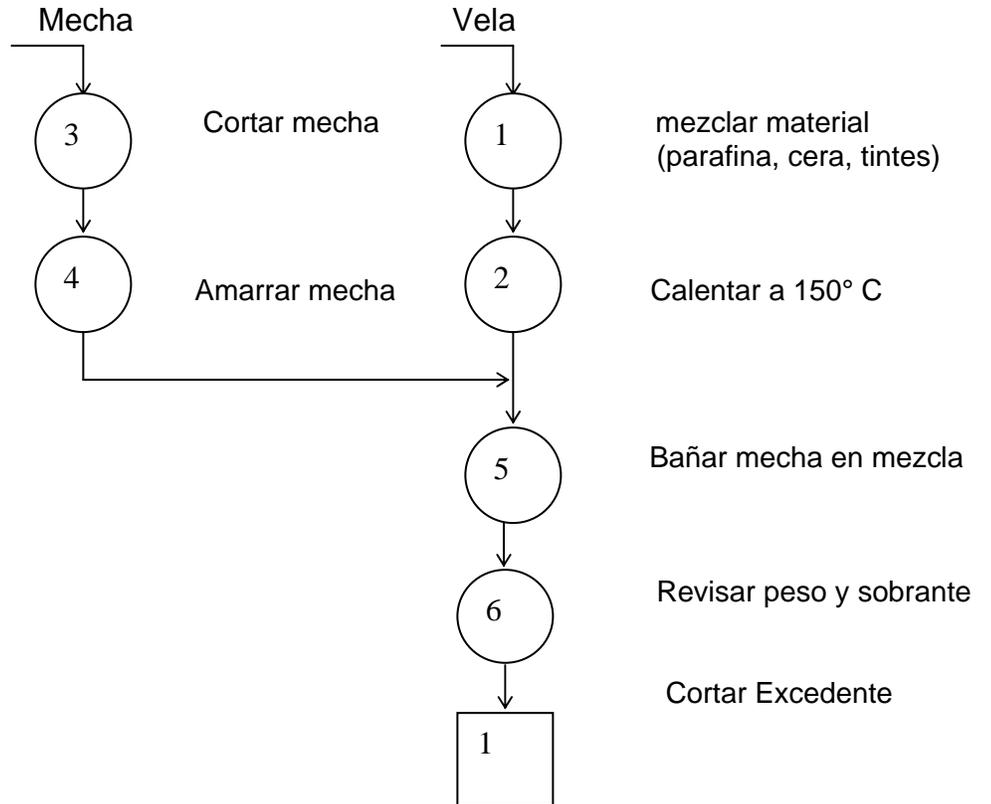
### **2.8.1 Materiales**

En la época prehispánica, los mayas utilizaban teas de ocote para alumbrarse durante la noche, luego con la llegada de los españoles, estos enseñaron a los nativos la elaboración de candelas de cera, especialmente para alumbrar a los santos en los templos religiosos y al mismo tiempo para el alumbrado en casas. Durante la colonia se formó un gremio de cereros.

Las velas de cera son usadas casi exclusivamente en ceremonias religiosas y son producidas solo en cererías que trabajan por mayor, debido al alto precio de la materia prima. En cambio, las utilizadas para el alumbrado corriente son de sebo de res o de parafina y en algunos lugares fabrican también de cera vegetal extraída del árbol del arrayán.

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Cerería  
 Asunto Diagramado: Fabricación de Vela  
 Diagramado por: Carlos Valencia  
 Fecha Diagramado: junio 2005



RESUMEN		
Operación	○	6
Inspección	□	1

## 2.9 Trabajos en Cuero

El trabajo del cuero esta ampliamente difundido, usándose en la mayoría de casos, el cuero de ganado vacuno. El cuero curtido se usa en la elaboración de una gran variedad de artículos, como cinchos, vainas para machetes, monederos, cigarreras, sillas y demás aparejos utilizados en animales de carga y montura, y principalmente caítes y botas de lo que existen varios talleres artesanales, como se muestra en la Fig. 16.

**Figura 16. Taller Artesanal botas de cuero**



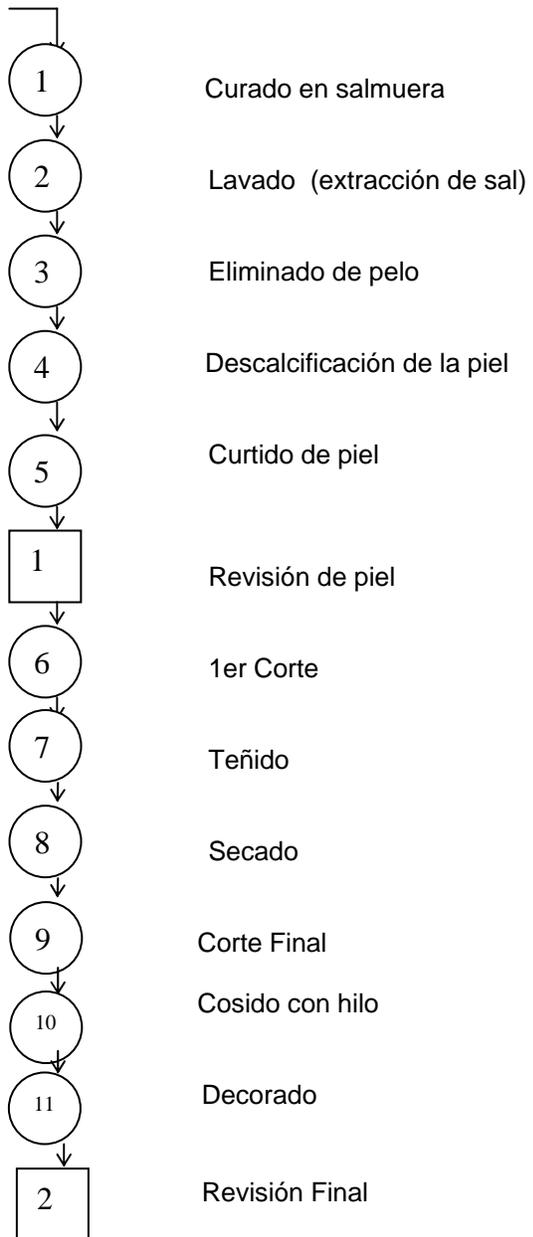
Aparte del cuero de ganado vacuno, se utiliza la piel de conejo para la producción de muñecos o animalitos, y en menor escala la piel de otros animales.

El diagrama de operaciones para el proceso del curtido del cuero se muestra en la siguiente página:

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Curtido de Cuero  
 Asunto Diagramado: Fabricación de cincho  
 Diagramado por: Carlos Valencia  
 Fecha Diagramado: junio 2005

Cincho



RESUMEN		
Operación	○	11
Inspección	□	2

### **2.9.1 Técnicas de Producción**

Las técnicas de producción empleadas en el trabajo y decoración de los cueros son:

- a) El repujado; arte de labrar el cuero por martilleo, de modo que con ellos se obtenga figuras en relieve en una de sus caras.
- b) Pirograbado; es la decoración del cuero por medio de una punta metálica incandescente.
- c) Incrustación; consiste en incrustar sobre una superficie dura y lisa con el objeto de formar dibujos.
- d) Incisión; hendidura, cortadura que se realiza con instrumentos cortantes, sobre el cuero.

## **2.10 Jícaras y Guacales**

Las jícaras y guacales constituyen recipientes a manera de vajillas vegetales hechas sobre todo de cortezas de frutas previamente vaciadas de su pulpa. Estos productos artesanales se derivan de los frutos conocidos como morro y jícara, así como de calabazas y tecomates. Esta artesanía es de origen prehispánico que ha llegado hasta nuestros días.

### **2.10.1 Técnicas de Producción**

La técnica principal es dejar secar al sol las frutas, luego la superficie de la fruta ya seca es pulida para agregarle luego una sustancia negra extraída del insecto llamado Nij y seguidamente volver a pulir.

La decoración se efectúa con incisiones, lo que va dejando al descubierto el color blanco de la fruta seca o pintarse con tintes naturales o pinturas de aceite; los tintes naturales utilizados son el achote, el palo amarillo y humo de ocote.

### 2.10.2 Tipos de artículos

Entre los productos elaborados, con este tipo de artesanía se tienen; los chinchines o sonajas utilizadas para entretener niños de pocos meses de edad, así como también se utilizan en bailes y danzas de carácter folklórico.

**Figura 17. Chinchines**

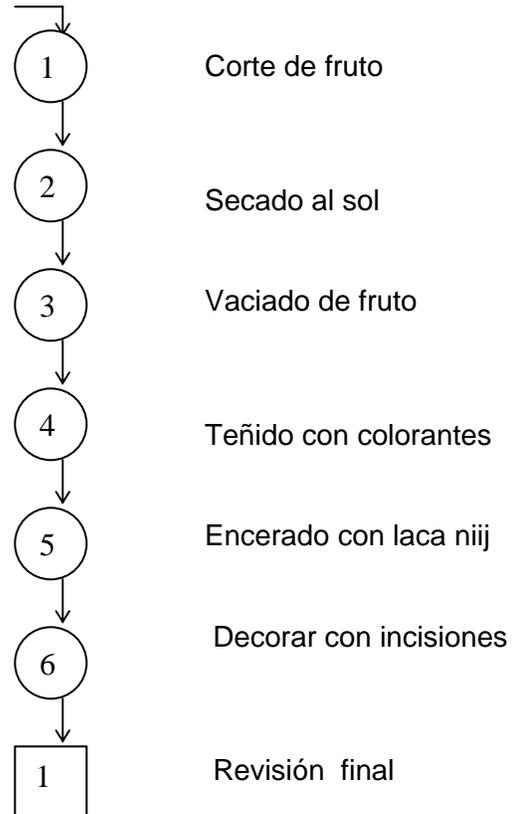


Los guacales son utilizados para extraer agua, tomar líquidos o bien para decoración, los cucharones son utilizados sobre todo en el área rural para servir alimentos, las alcancías presentan diversas formas; todos estos productos son bellamente decorados con una policromía de colores. A continuación se muestra el diagrama de proceso de operaciones para fabricar chinchines.

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Fabricación de Jícaras  
Asunto Diagramado: Fabricación de chinchines  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005

Chinchines



RESUMEN		
Operación	○	6
Inspección	□	1

## 2.11 Vidrio Soplado

La artesanía del vidrio soplado, es de las más recientes de trabajarse en nuestro país, siendo pocas las empresas que se dedican a su elaboración; pero gozan de una buena organización, las cuales se están esmerando no solamente en producirlas sino de competir por la adquisición de nuevos mercados.

Se fabrican una gran variedad de piezas artesanales, como candeleros, floreros, platos, jarras, queseras, saleros, ensaladeras, frutas y otras figuras decorativas como se muestra en la Fig. 18. también se hacen artículos de combinaciones de vidrio con madera, como ejemplo peceras, bomboneras con tapadera de madera, etc. Además se ha logrado combinar el vidrio con cerámica y hierro como faroles y candeleros.

**Figura 18. Copas de Vidrio Soplado**



### 2.11.1 Método de Producción

Los artesanos generalmente forman talleres de un mínimo de siete a un máximo de nueve personas, en el cual cada una de ellas tiene una tarea importante en la elaboración del producto.

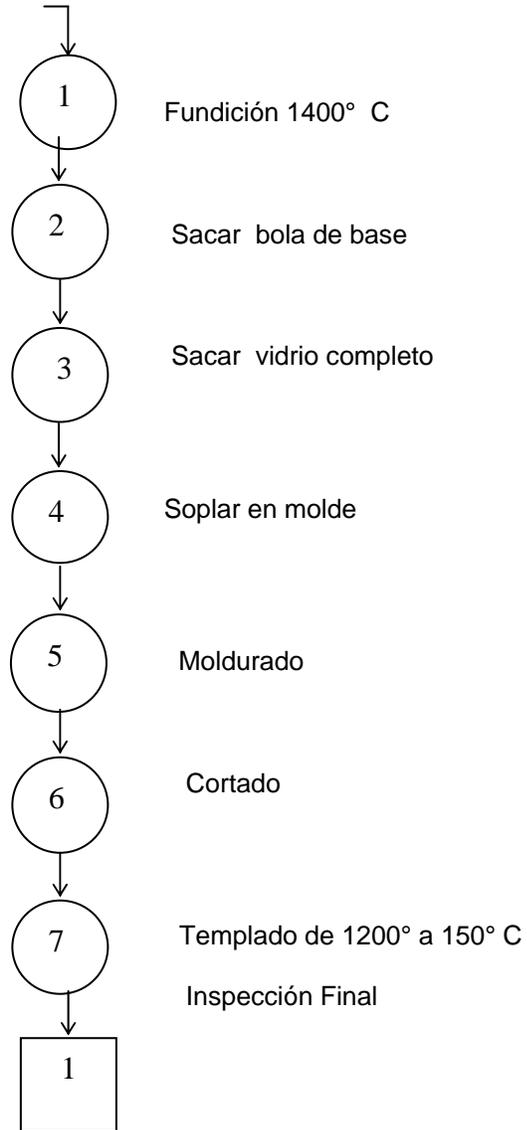
Para la realización de esta artesanía, es necesario contar con un horno para el reciclado del vidrio, ya que en nuestro medio no se utiliza materia prima de sílice.

- a) La operación se inicia con la selección del vidrio cristalino que se traslada hacia el horno donde se funde a una temperatura de 1400° centígrados.
- b) Inicia el trabajo, quien maneja una caña de acero inoxidable, quien recibe el nombre de “palinero”, este saca la primera bolita de vidrio que es la que sirve de base. Esta es trasladada a otras personas que son las encargadas de sacar la cantidad de vidrio que se necesita para la elaboración de la pieza que se va a elaborar.
- c) El proceso, continua cuando otro trabajador se encarga de soplar desde el otro extremo de la caña, dentro de un molde que se ha preparado previamente y en esta forma el vidrio se va expandiendo a lo ancho y largo del molde. Cuando la pieza ha adquirido la forma que se desea, pasa a otra sección donde se le da forma. La pieza es trasladada a un “cortador”, quien para hacer su trabajo utiliza acetileno.
- d) Terminado este proceso, la pieza pasa a un horno que denominan “templador”. Este tiene una faja que lleva las piezas elaboradas, pasando por una temperatura de 1200° centígrados. Haciendo un recorrido de una hora con cuarenta y cinco minutos a lo largo del templador y sale en el otro extremo a una temperatura de unos 150° centígrados.

## Diagrama de Operaciones del Proceso

Técnica: Vidrio Soplado  
Asunto Diagramado: Fabricación de Jarrón de vidrio  
Diagramado por: Carlos Valencia  
Fecha Diagramado: junio 2005

Jarrón de vidrio



RESUMEN		
Operación	○	7
Inspección	□	1

## 2.12 Productos de Jade

El jade ha sido uno de los recursos principales en la elaboración de joyería fina en Guatemala, su origen data de la época de los mayas quienes la lo llamaban “piedra del cielo” por su dureza, resistencia y color, era utilizado como un arma superior y joyería, teniendo en los últimos años un nuevo auge su producción y venta, la cual se realiza principalmente en Antigua Guatemala.

El jade es un silicato natural de aluminio, calcio y magnesio, de color verde, más o menos oscuro y brillo lechoso, usado como piedra preciosa. La única cantera de jade en Centro América se localiza en la Sierra de las Minas en Zacapa, Guatemala. Entre los artículos que se fabrican en Guatemala de jade están los brazaletes, pendientes, dijes de cadenas y otras piezas de joyería, en diseños tradicionales y modernos. Así mismo estatuillas mayas y otros.

**Figura 19. Collar de Jade**



### 3. ZONAS DE PRODUCCIÓN ARTESANAL

#### 3.1 Zonas de Producción Artesanal

La producción artesanal en Guatemala se desarrolla en casi todas las regiones del país, con mayor razón si nos referimos a artesanías como la cestería y la cerámica que son producidas en la mayoría de los departamentos de la república. Los textiles son producidos en el área de occidente por indígenas y otras como el cuero es elaborado por los mestizos en área de sur occidente. La división política de Guatemala se muestra en la figura 20.

**Figura 20. Mapa de República de Guatemala**



En el siguiente cuadro se muestra cuales son los departamentos que se sobresalen por su variedad y mayor producción de los diferentes tipos de artesanía.

**TABLA I Zonas de Producción Artesanal**

Departamento	Textiles	Cerámica	Jarcia	Cestería	Madera	Palma	Metal	Cerería	Cuero	Jícara	Vidrio soplado	jade
1 Guatemala	X	X		X	X		X	X	X		X	
2 Chimaltenango	X	X	X	X				X				
3 Sacatepéquez	X	X		X	X		X		X			X
4 Sololá	X	X	X	X	X				X			X
5 Quetzaltenango	X	X		X	X		X	X	X		X	
6 Totonicapán	X	X		X	X			X				
7 San Marcos				X	X		X	X	X			
8 Huehuetenango	X	X	X	X		X	X	X	X	X		
9 El Quiché	X		X		X		X	X	X	X		
10 Alta Verapaz	X		X	X		X	X	X	X	X		
11 Baja Verapaz	X	X		X	X	X	X	X		X		
12 Petén			X						X			
13 Izabal												
14 Jutiapa			X	X					X			
15 Jalapa		X	X			X			X			
16 Chiquimula			X	X		X	X		X			
17 Zacapa		X				X			X			
18 El Progreso		X			X	X						
19 Escuintla									X			
20 Retalhuleu												
21 Santa Rosa			X						X			
22 Suchitepéquez					X			X	X			

Fuente: Subcentro Regional de Artesanías y Artes Populares

### 3.1.1 Resumen detallado de práctica artesanal

A continuación se lista un resumen de los departamentos de Guatemala, con sus respectivos municipios donde existe una mayor producción y variedad de diseños de los diferentes tipos de artesanías:

#### - TEXTILES EN TELAR DE CINTURA

Totonicapán	Momostenango
Huehuetenango	Huehuetenango
Sacatepéquez	San Antonio Aguas Calientes, Sta. Catalina Barahona

#### - TEXTILES EN TELAR DE PEDAL

Quetzaltenango	Cantel, Quetzaltenango, Salcajá
Totonicapán	Totonicapán
Sacatepéquez	Antigua Guatemala
Sololá	Santiago Atitlán

#### - CERÁMICA ORIGEN PREHISPÁNICO

Guatemala	Chinautla
Baja Verapaz	Rabinal
Jalapa	San Luis Jilotepeque
Chimaltenango	Santa Apolonia

#### - CERÁMICA VIDRIADA

Sacatepéquez	Antigua Guatemala
Totonicapán	Totonicapán
Jalapa	Jalapa
Chiquimula	Concepción
Huehuetenango	Chiantla, Huehuetenango

- CERÁMICA PINTADA

Sacatepéquez            Antigua Guatemala

- CESTERÍA EN TUL

Sololá                    San Juan y San Pablo La Laguna

- CESTERÍA DE CAÑA SILVESTRE

Huehuetenango        Aguacatán

Guatemala              San Raimundo, San Juan Sacatepéquez

Sololá                    Santa catalina Ixtahuacán, Santa Clara La Laguna

- CESTERÍA DE MIMBRE

Sacatepéquez            Antigua Guatemala

Quetzaltenango        Concepción Chiquirichapa, San Juan Ostuncalco

- MUEBLES DE MADERA

Sacatepéquez            Antigua Guatemala

Totonicapán             Totonicapán, Nahualá

Quetzaltenango        Coatepeque, Quetzaltenango, Zunil

Sololá                    Santa Catalina Ixtahuacán

Guatemala              San Pedro Ayampuc, Guatemala

- IMAGINERÍA

Totonicapán             Totonicapán

Suchitepéquez          Samayac

Quetzaltenango        Zunil, Coatepeque

El Progreso             San Antonio La Paz

Guatemala              Guatemala

- MÁSCARAS DE MADERA

Baja Verapaz	Rabinal
EL Quiché	Chichicastenango
Totonicapán	Totonicapán

- PRODUCTOS DE PALMA

Alta Verapaz	Lanquín, Tactic, Cahabón
Baja Verapaz	Salamá, Rabinal
Chiquimula	Camotán, Quezaltepeque
El Progreso	El Júcaro, San Cristóbal
Huehuetenango	Concepción, Solomá, San Miguel Acatán
Jalapa	San Pedro Pinula, San Luis Jilotepeque
Zacapa	San Diego, Cabaña

- ORFEBRERÍA

Alta Verapaz	Cobán, San Pedro Carchá, Tactic
Guatemala	Guatemala
Chiquimula	Concepción, Esquipulas

- COBRE

Alta Verapaz	Cahabón, Cobán, San Pedro Carchá
Huehuetenango	Chiantla, Concepción, Huista
Quiché	Santa Cruz Quiché, Chichicastenango

- HIERRO Y HOJALATA

San Marcos	Sibinal, Tumbador, San Marcos
Baja Verapaz	Salamá, Rabinal
Quetzaltenango	Coatepeque, Quetzaltenango, Colomba

- JÍCARAS Y GUACALES

Alta Verapaz

Cahabón, Lanquín

Baja Verapaz

Rabinal, San Miguel Chisec

San Marcos

Tajumulco, Tumbador

- VIDRIO SOPLADO

Quetzaltenango

Quetzaltenango

Guatemala

Guatemala

- JADE

Sacatepéquez

Antigua Guatemala

## **4. ESTUDIO DE MERCADO DE LAS ARTESANÍAS**

El estudio de mercado, dará el parámetro del comportamiento económico del comercio de las artesanías en los últimos años, con la finalidad de ver la potencialidad de poder vender este tipo de productos en el mercado nacional, como internacional; ver si es factible poder cumplir con las demandas mínimas requeridas de un determinado producto, conocer cuales son los principales competidores que están cubriendo el mercado actualmente, para ello se dividirá el capítulo en tres fases:

- 1) OFERTA
- 2) DEMANDA
- 3) COMPETENCIA

### **4.1 Oferta de artesanías Guatemaltecas**

La oferta artesanal guatemalteca, esta conformada por el volumen o la cantidad de productos, que los artesanos están en capacidad y dispuestos a ofrecer en el mercado nacional e internacional. Esta se encuentra condicionada a diferentes factores como lo son la capacidad financiera, disponibilidad de materia prima, recursos humanos, salarios y migraciones de la población dentro y fuera del país.

El dato exacto de producción artesanal no se tiene registrado por ninguna entidad. Pero este puede determinarse en base al dato registrado por Agexpront en el año 2003, con mas de 10,000 artesanos localizados por toda la republica, divididos en los 12 tipos de artesanía especificados en el capítulo anterior.

Tomando como salario mínimo promedio en el interior de la república especialmente, se tiene un ingreso mínimo por artesano al mes de Q700.-, esto deriva una producción artesanal de lo siguiente:

**Tabla II. Producción en base a Ingresos**

No. De artesanos	Producción Mensual artesano	Producción anual total
10,000	Q700	Q84,000,000

Fuente Agexpront

Esto equivale a una oferta artesanal al año de 11.2 millones de dólares como mínimo, a esto puede adicionarse, las personas que se dedican a la fabricación de artesanías como oficio o ingreso complementario, épocas de mayor demanda.

Para efectos de un producto específico, debe realizarse el estudio específico al tipo de artesanía que se requiera en mano de obra y materia prima con que se cuente, ya que para cada artículo en específico se requieren

A esto se puede adicionar la información del 1er censo artesanal de 1978 realizado por el Instituto Nacional de Estadística, el cual puede ser tomado como otro punto de referencia, estos resultados se muestran en la tabla III.

**Tabla III. Potencial Producción Artesanal de Guatemala**

REGIÓN	No. De ESTABLECIMIENTOS	VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL
I	5,630	Q 1,459,956.-
II	6,069	Q 382,370.-
III	725	Q 230,651.-
IV	684	Q 238,299.-
V	5,854	Q 907,798.-
VI	15,825	Q 2,562,990.-
VII	7,265	Q 806,288.-
VIII	140	Q 44,342.-
<b>Total</b>	<b>42,192</b>	<b>Q 6,632,194.-</b>

Fuente Instituto Nacional Estadística

Donde cada región comprenden los siguientes departamentos

Región 1	Metropolitana:	1. Guatemala
Región 2	Norte:	2. Alta Verapaz 3. Baja Verapaz
Región 3	Nor-Oriente:	4. Zacapá 5. El Progreso 6. Chiquimula
		7. Izabal
Región 4	Sur –Oriente	8. Jutiapa 9. Jalapa 10. Santa Rosa
Región 5	Central	11. Sacatepéquez 12. Chimaltenango
		13. Escuintla
Región 6	Sur-Occidente:	14. Quetzaltenango 15. Totonicapán 16. San Marcos
		17. Sololá 18. Retalhuleu 19. Suchitepequez
Región 7	Nor-Occidente:	20. El Quiché 21. Huehuetenango
Región 8	Petén:	22. El Petén

## **4.2 Análisis de la Demanda**

La demanda, lo constituye la cantidad de un bien o de un servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y en un período determinado. La demanda de artesanías guatemaltecas, está conformada por todas las artesanías que tienen un mercado potencial de venta dentro del país como en el extranjero.

### **Demanda Actual Guatemalteca**

La demanda de productos artesanales guatemaltecos, está conformada por las ventas que se realizan dentro del país y la exportación de estos a otros países.

#### **4.2.1 Demanda Interna Guatemalteca**

Por demanda interna comprenderemos todas aquellas ventas de artesanías que se realizan dentro del territorio guatemalteco, conformada por la compra que realizan los turistas que visitan el país, así mismo por la compra que realizan los habitantes del país para uso propio u obsequiarlo.

La demanda real, de artesanías guatemaltecas es un dato muy difícil de obtener a cabalidad ya que la mayor parte de artesanos no llevan un control de lo que venden y la mayoría no aparecen registrados en el Registro Mercantil u otro. Pero se puede obtener un dato aproximado de lo que consumen los turistas en su estadía dentro del país, observemos el siguiente cuadro:

**Tabla IV. Ingresos de Turismo**

Año	No. turistas (miles)	Ingresos turismo US \$ millones	Ingresos de artesanías US \$ millones
2002	884,200	\$612.2	\$8.84
2003	880,223	\$599.7	\$8.80
2004	1,181,526	\$769.9	\$11.81

Fuente Inguat

Siendo la procedencia de visitantes un 30% de Norte América, 40% de Centro América, 15% Europa y el complemento del resto del mundo.

Según estimados realizados por el Inguat, el ingreso de divisas al país por turismo, se divide en hospedaje, alimentación, transporte, recuerdos de artesanías, calculándose un promedio mínimo de \$10. por visitante. El dato de las artesanías compradas por el mercado interno, es decir por los habitantes guatemaltecos, no puede obtenerse ya que no se cuentan con ningún registro.

#### 4.2.2 Demanda Externa Guatemalteca

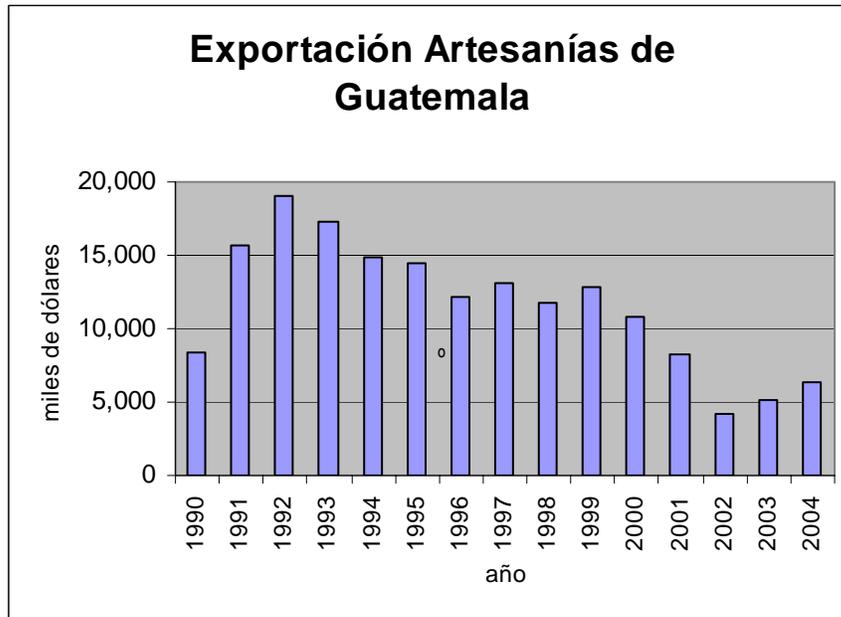
La demanda externa esta conformada, por la cantidad de artesanías exportadas a los diferentes países del mundo. En la tabla 4 se listan las cantidades de artesanías exportadas de Guatemala y gráficamente en la grafica 1, donde refleja mayor crecimiento en los años 1991 y 1992 y disminución en las exportaciones en los años 2002 al 2004.

**Tabla V. Exportación de Artesanías de Guatemala**

<b>Exportación Artesanías Guatemala</b>	
<b>Año</b>	<b>miles de \$</b>
1990	8,400
1991	15,700
1992	19,000
1993	17,300
1994	14,800
1995	14,500
1996	12,200
1997	13,100
1998	11,800
1999	12,820
2000	10,750
2001	8,308
2002	4,230
2003	5,200
2004	6,300

Fuente: Banco de Guatemala

**Gráfica I. Exportación de Artesanías de Guatemala**



Estos resultados dan una demanda actual para las artesanías guatemaltecas en los últimos tres años, calculado lo más aproximado como se presenta en el siguiente cuadro

**Tabla VI. Demanda Total de Artesanías de Guatemala**

AÑO	DEMANDA En millones de dólares
2002	13.07
2003	14.0
2004	18.11

### 4.2.3 Demanda Potencial Mundial

El potencial de ventas de productos artesanales en el ámbito mundial, esta conformado por el volumen de importaciones de artesanías que realizan los países desarrollados (principalmente), en los cuales sus habitantes cuentan con un ingreso per-capita alto. Entre los principales datos recabados se tienen los siguientes:

#### 4.2.3.1 Norte América

No se puede encontrar un comercio especializado bajo el término de artesanías, sino que las artesanías se comercializan bajo sus siguientes rubros:

- a. artículos de regalo
- b. prendas de vestir
- c. Accesorios de decoración
- d. Muebles
- e. Arte popular

Se calcula que en Estados Unidos hay más de 800 importadores de artesanías, con una importación promedio de 300,000 dólares anuales, lo que da un total de 240 millones anuales. A esto Hay que agregar las importaciones realizadas por los Almacenes de Departamentos, centros comerciales y tiendas de ventas al detalle. Este grupo se calcula que importa de 400 a 500 millones de dólares anuales.

Por lo tanto un cálculo aproximado de importación de artesanías anuales de los **Estados Unidos oscila entre 640 a 740 millones** de dólares. **Canadá se calcula importé unos 150 millones** de dólares.

Por lo que estamos hablando de un mercado potencial en Norteamérica de 890 millones de dólares, FOB país de origen.

Fuente: AIDECA

#### 4.2.3.2 Japón

Las artesanías no se clasifican como rubro especificado en las actuales clasificaciones industriales japonesas, por cuanto estos productos cubren una variedad extremadamente amplia de sectores.

Sobre la base de las informaciones otorgadas por expertos e este sector, que del valor total de las importaciones que incluyen el rubro de artesanías, el valor total es de 228,768 millones de yenes japoneses equivalente a 2,162 millones de dólares americanos, aproximadamente el 10% corresponden a artesanías es decir un total de 22,876 millones de yenes japoneses equiválete a **216.2 millones de dólares americanos anuales en artesanías.**

Siendo los países exportadores de artesanías de Asia Taiwán, República de Corea, China, Tailandia, Indonesia, India, Singapur, etc. de Europa Reino Unido, Francia, Suecia, Finlandia, Dinamarca, España, Grecia, etc. De América México, Perú, Guatemala, Bolivia, Ecuador.

Fuente: Japan export & import

#### 4.2.3.3 Comunidad Económica Europea

En Europa los socios de la Asociación Europea de Comercio justo, reportaron ventas de **productos artesanales de 372, 800,000 Euros equivalente a 480 millones de dólares**, dato que puede considerarse de insignificante comparado con lo que se mueve en otros sectores del comercio.

Pero esto beneficia a 800 organizaciones de unos 45 países, unas 800,000 familias que representan 5 millones de personas. La diversidad de artesanías que se distribuye es: bisutería, joyería, marroquinería, artículos para el hogar (bandejas, vasos, jarras, platos, marcos de fotos, candelabros), útiles de cocina, cestas juguetes, juegos de mesa, velas, instrumentos de música, mascarás, hamacas.

Fuente: Agexpront

De Latinoamérica, se puede considerar como los mayores compradores de artesanías son:

#### **4.2.3.4 México**

Las importaciones de artesanías realizadas por México en el año **2003 ascienden a 520.1 millones** de dólares. Los principales productos importados son: joyería de oro, artículos de cerámica, artículos de bisutería, etc.

Los países de procedencia en orden de importancia son: Estados Unidos, China, Italia, India, Francia, España, Indonesia, Taiwán, Corea del Sur, Colombia, etc.

Fuente: Secretaría De Economía Banxico

Otros de los mercados considerados, mas importantes en la importación de artesanías es Chile, mayor importador de artesanías asiáticas en Latinoamérica.

## **4.3 Competencia**

Los países más desarrollados en la comercialización de artesanías, lo constituyen los países de Asia Oriental (China, India, Tailandia) que cuentan con una artesanía variada de muy buena calidad y bajo costo. Seguido de estos, se encuentran los países latinoamericanos que tienen ganado un mercado importante en los EEUU y los países de la Comunidad Económica Europea; Entre los países latinoamericanos con mayor desarrollo en comercio de artesanías se encuentran Perú, Colombia, México que tiende a cierta similitud con la artesanía guatemalteca, (origen precolombino) Se presenta el comportamiento de algunos de ellos a continuación.

Países latinoamericanos:

### **4.3.1 México**

El sector artesanal Mexicano, esta conformado por alrededor de 12 mil empresas, ocupando un aproximado de 8,000,000 de personas. Encontrándose este sector en la partida de artículos de regalo y decoración. El 98% de las empresas corresponden a micro y pequeña empresa, en su mayoría cuentan con una estructura administrativa de tipo familiar. De este universo, únicamente el 12% exporta, sobre todo productos de barro y cerámica, joyería de plata, oro y metales comunes; velas y artículos de madera, pewter, artículos para mesa y decorativos de vidrio y hierro forjado.

Los principales países de destino de las exportaciones mexicanas de este sector por orden de importancia son: Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Colombia, Alemania, Egipto, Guatemala, Hong Kong, España, Países Bajos, Costa Rica, Francia, Italia, Australia y Japón.

Las exportaciones de artesanías mexicanas registradas, en ese sector integrado por aproximadamente 90 fracciones arancelarias ascienden en él.

**Año 2003    743.5 millones de dólares**

Fuente Bancomext

Los canales de distribución mas utilizados son los importadores mayoristas, agentes, oficinas de ventas, detallistas, tiendas departamentales, empresas por venta de catalogo y ventas por Internet. Entre los principales medios de promoción se tienen las ferias artesanales internacionales y estudios de mercado por Bancomext.

#### **4.3.2 Colombia**

Colombia es uno de los países latinoamericanos, donde el gobierno ha implementado políticas y planes diseñados a facilitar el proceso exportador de productos específicos como lo son los del sector artesanal y el establecimiento de aranceles preferenciales, logrando un nivel de crecimiento en sus exportaciones en los últimos años.

Los sub-sectores que sobresalen con más alta participación y crecimiento son la cerámica, las estatuillas en madera y plástico y otros sub-sectores que incursionan con elevados crecimientos como la bisutería, productos de origen animal o vegetal y las manufacturas de vidrio.

En la actualidad se calcula un aproximado de 1,200,000 personas con participación directa e indirecta en el sector artesanal colombiano. Siendo los principales países de exportación de artesanía colombiana Estados Unidos, Francia, Venezuela, Alemania, España, Bélgica, México, Chile y Canadá. Ver volumen de exportaciones en tabla VII y gráfica II.

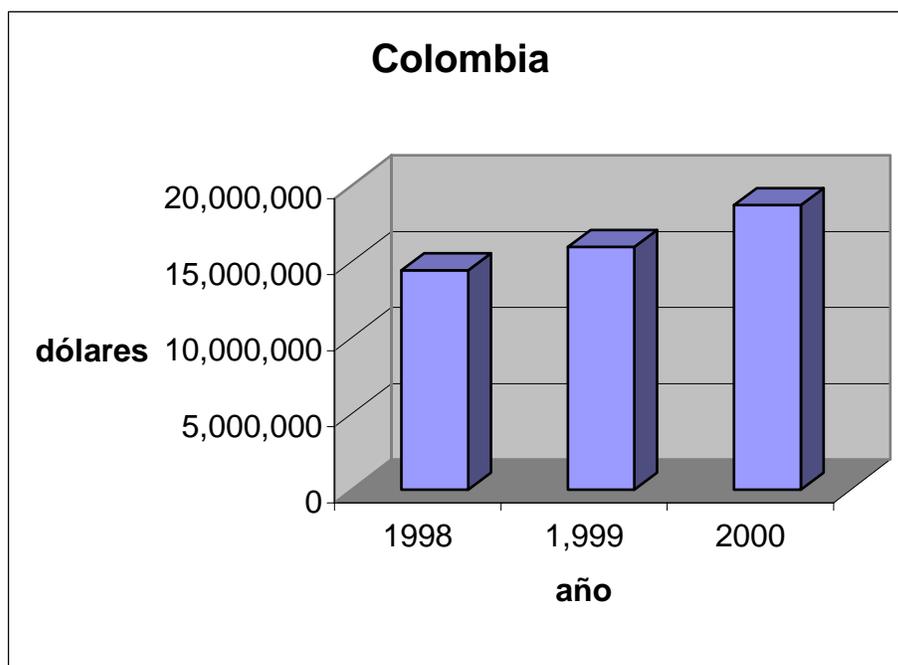
**Tabla VII. Exportación de Artesanías de Colombia**

Sub-sector	1998	1999	2000	Participación
Cerámica	8,576,857	8,690,269	9,475,592	50.64
Bisutería	3,288,555	3,053,288	3,593,003	19.20
Manufacturas u objetos adorno	239,581	430,800	985,072	5.26
Metal	103,387	143,882	934,222	4.99
Productos de origen animal	533,388	500,570	887,350	4.74
Textiles	464,473	600,201	787,545	4.21
Flores artificiales	470,788	1,468,822	708,288	3.77
Estatuillas	400,412	464,339	560,915	3.00
Cestería	37,968	411,345	449,299	2.40
Manufactura de vidrio	220,096	65,538	135,061	0.72
Otros	81,787	123,600	196,427	1.07
<b>TOTAL</b>	<b>14,417,292</b>	<b>15,952,654</b>	<b>18,712,774</b>	<b>100.00</b>

Valores en dólares

Fuente: Proexport

**Gráfica II Exportación Artesanías de Colombia**



### 4.3.3 Perú

Estados Unidos es el principal destino de las artesanías peruanas, donde se concentra un aproximado del 41% de las exportaciones de este sector, seguido de Italia, Nueva Zelanda, Alemania, España y entre otros Ecuador y México.

Los sub-sectores artesanales peruanos de exportación más representativos son:

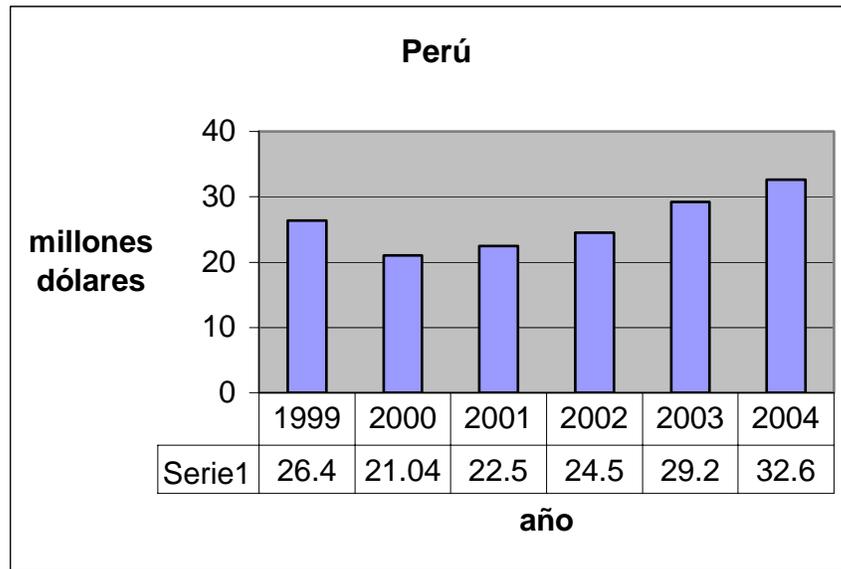
Bisutería	28.6%
Artículos de madera	22.8%
Cerámica	16%
Peletería	10%
Textil	8%

**Tabla VIII. Exportación Artesanías de Perú**

Año	Millones de Dólares
1999	26.4
2000	21.04
2001	22.5
2002	24.5
2003	29.2
2004	32.6

Fuente: Prompex

**Gráfica III. Exportación Artesanías de Perú**



#### **4.3.4 Panamá**

Entre las principales producciones artesanales de Panamá se tienen los sombreros de fibra, las cestas de fibra, talla de piedra Belmont (piedra jabón), las molas (creaciones con retazos de tela), talla de madera, la pollera y sus accesorios (traje típico de las provincias de Los Santos y Veraguas).

Las exportaciones de artesanías para el año 1999 alcanzaron la suma de 38,805.50 dólares valor FOB. Contemplando solo aquellas exportaciones debidamente registradas, considerando que el valor real se cuadruplica.

#### **4.3.5 Ecuador**

Los artesanos ecuatorianos trabajan en diferentes materiales y variedad de diseños entre los que se pueden contar con las figurillas de paja toquilla, figuras de mazapán, prendas de vestir, figuras de madera, tejidos indígenas, alfombras, figuras de balsa, figuras en tagua, muebles, cerámicas decorativas, artículos de cuero, etc.

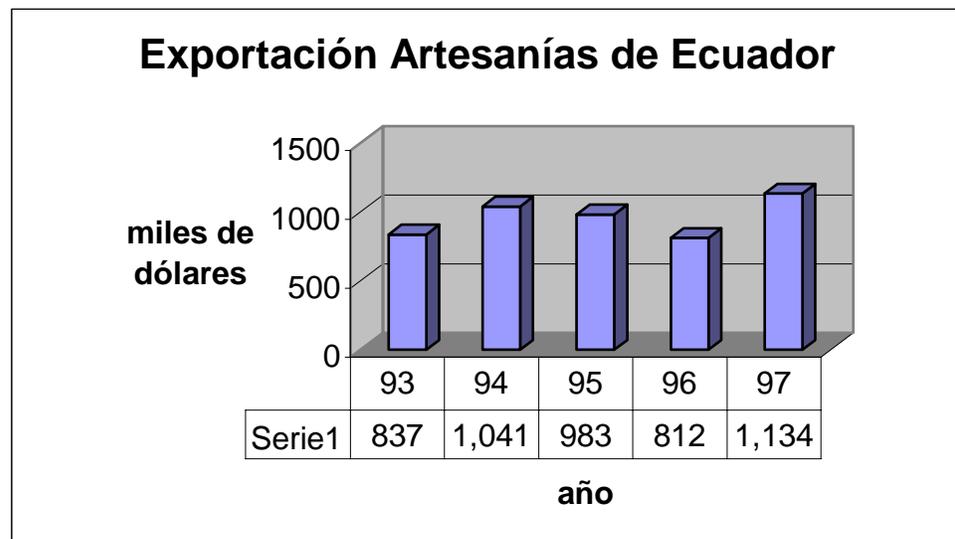
En Ecuador se calcula existen mas de 2,000,000 de artesanos. Siendo los principales mercados de las artesanías ecuatorianas Estados Unidos, España Canadá, Chile, Reino Unido, Alemania Holanda, Italia y Francia. Las exportaciones de Ecuador en el sector artesanías, se han comportado según lo muestra el siguiente cuadro:

**Tabla IX. Exportación Artesanías de Ecuador**

Artesanías de Ecuador	
año	Miles de dólares
1993	837
1994	1,041
1995	983
1996	812
1997	1,134

Fuente: Cámara Comercio Ecuador

**Gráfica IV**



#### 4.3.6 Nicaragua

Nicaragua es uno de los países centroamericanos con dedicación artesanal, siendo sus productos más representativos las hamacas, asientos de armazón de madera, asientos de ratán, mimbre y bambú, la cerámica, entre otras.

Los principales mercados importadores de artesanías nicaragüenses en orden descendente son Estados Unidos, Costa Rica, Italia, Puerto Rico y Guatemala, las exportaciones de artesanías para los años 1998 y 1999 fueron:

**Tabla X. Exportación Artesanías de Nicaragua**

Año	Dólares
1998	1,700,000
1999	1,500,000

Fuente: La prensa.com.ni

Entre los países asiáticos se tiene:

#### 4.3.7 India

Las artesanías de India representan una fuente considerable de ingresos, para este país abrumador y masivamente pobre, el gobierno indio calcula que la exportación de artesanías en el año **2003 alcanzó los 1,600 millones** de dólares creciendo un 20% respecto al año 2002, dando trabajo a 6 millones de personas.

Esa cifra considera las artesanías de metal, madera y textiles estampados a mano. Siendo los principales importadores de artesanías indias los Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Italia, Francia y Canadá. Entre los países latinoamericanos Chile es el mayor importador de artesanías indias.

Con el objetivo de fomentar la exportación de artesanías, el gobierno de India a través de su Congreso de Promoción de Exportación de artesanías realiza dos veces al año, la Feria de Artesanías y obsequios Indios

#### **4.3.8 Taiwán**

Taiwán es uno de los países asiáticos considerados, como de los que mayor volumen de exportación de artesanías alcanza, calculándose una recaudación de **150 millones de dólares anuales**, por la exportación de artesanías y muebles de bambú.

Entre los principales mercados de Taiwán en el sector artesanías se tienen a Estados Unidos, y la Unión Europea, Alemania, Italia, España y Gran Bretaña.

## 5. ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO

El primer punto a definir, en un proyecto de comercialización de productos artesanales, es seleccionar la forma más adecuada de adquirir los productos, que método nos proporcionara un menor costo, o bien que corra el menor riesgo de perdida, para su posterior comercialización, esta selección dependerá en gran parte de los siguientes puntos: capital conque se cuente, tipo de producto, variedad de productos a comercializar, demanda a cubrir y el tipo de cliente a cubrir.

Las formas de adquirir las artesanías para su posterior comercialización vienen a ser:

1. Producción Propia
2. Compra al artesano
3. Maquilado

### 5.1 Producción Propia

La instalación de un taller artesanal, para la producción de artesanías a comercializar, convendrá cuando se presenten los siguientes casos:

- a. Se perfila comercializar, no más de uno o dos tipos de artesanía.
- b. El cliente exija normas estrictas de calidad, requiriendo controles específicos de calidad.
- c. Al existir una demanda elevada, de un producto específico.

- d. Se cuente con capital suficiente para invertir en materia prima, equipo, prestaciones laborales; además de los costos de comercialización que ha de tenerse.

Para establecer un taller de producción, deben ser tomados en cuenta varios factores, como lo son; la localización del taller, este debe estar situado en un lugar de fácil acceso para los artesanos que laboraran los productos; no debe estar muy lejano al lugar de origen de la materia prima o puerto en que será despachado, esto disminuirá costos.

Otro de los factores a tomar en cuenta, es referente a la construcción del inmueble, donde exista un área independiente de materia prima y producto terminado, y principalmente que tenga la temperatura y humedad adecuada, para no dañar el producto.

## **5.2 COMPRA AL ARTESANO**

La compra directa del producto a los artesanos, será conveniente cuando se presenten los siguientes casos:

- a. Se tenga destinado la comercialización de diversos tipos de artesanía, ya que sería muy difícil tener un taller específico en cada rama.
- b. Al iniciar operaciones comerciales, donde se está estudiando el mercado real.
- c. La demanda es eventual y no lo suficientemente grande para mantener personal fijo operando.
- d. No se cuente con capital suficiente, para el pago de mano de obra, o bien, no se tengan los conocimientos suficientes para producir un producto de buena calidad.

La compra de las artesanías puede realizarse mediante la recolección de los productos en talleres ya conocidos, que mantienen existencia de los mismos; o bien, sobre pedidos anticipados a los artesanos.

Siendo conveniente no depender de uno o dos talleres, porque al retrasarse uno de ellos, puede ocasionar incumplimiento de contratos con los clientes, principalmente si se trata de exportación.

### **5.3 Maquilado**

El maquilado de productos artesanales, consiste prácticamente, en conseguir un grupo selecto de artesanos, a los que se les pueda entregar cierta cantidad de materia prima, diseño de producto a realizar, especificaciones que debe cumplir el producto y tiempo de entrega. Siendo conveniente en casos como los siguientes:

- a. Los artesanos no tengan la capacidad de adquirir materia prima.
- b. Se desee obtener un producto de mejor calidad, en las materias primas utilizadas.
- c. Puede darse asesoría antes y durante el proceso.
- d. En casos donde se presenta una demanda inestable, con el maquilado puede adaptarse.
- e. El comerciante de artesanías, no debe realizar gastos en equipos de producción, no tiene que pagar pasivos laborales, etc.

Además de estas dos formas, se podría adquirir el producto mediante la compra a intermediarios que se dedican a la recolección de artesanías en distintas regiones, pero se convertiría en un negocio poco rentable, ya que elevaría los costos considerablemente.



## **6. MERCADO INTERNO**

Por mercado interno, comprendemos todas aquellas ventas realizadas dentro del país, siendo los principales clientes los turistas que visitan el país y los habitantes de las principales ciudades del país, los cuales realizan las compras en mercados, tiendas artesanales, basares, etc.

La venta de artesanías puede realizarse al detalle a los consumidores finales, o bien al por mayor en tiendas, mayoristas, etc. Esto se estudia a continuación.

### **6.1 Tipo de Venta**

Una vez obtenido el producto, en el mercado interno, las artesanías pueden ser vendidas al menudeo o al por mayor, esto dependerá de los siguientes factores; tipo de artículo, nivel de producción y recursos económicos con que se cuenten, presentando ventajas y desventajas cada una de ellas como se anotan a continuación:

#### **6.1.1 Ventas al Menudeo**

En este tipo, la venta se realiza directamente al consumidor final. Aquí se obtiene el monto total del precio del artículo, incluyendo el gasto de venta; generalmente el pago es al contado y en efectivo. Teniendo como desventaja, los gastos de funcionamiento del almacén (arrendamiento, personal, etc.), la cantidad de artículos vendidos son reducidos.

La forma como ha de venderse o mostrarse el producto al consumidor final o bien al comprador final, para el caso de las artesanías se presentan las siguientes opciones: por medio de un almacén de artesanías o similares, ferias artesanales, ventas por correo o teléfono (no acostumbrado en nuestro medio).

### **6.1.1.1 Almacén de Artesanías**

El almacén o tienda de artesanía es sin duda el método más efectivo de venta de artesanías en el mercado nacional. Estas pueden dedicarse a la venta de artículos artesanales en general, o bien de artículos de un material determinado, región o un tema determinado. Para tener éxito en este tipo de comercio es importante ubicarlo en un lugar adecuado, contar con un producto variado y de buena calidad, una distribución adecuada y ambiente agradable dentro del local, etc.

Aparte de almacenes de artesanías, en este rubro se tienen las galerías de arte, tiendas de regalos variados, etc.

### **6.1.1.2 Venta en Ferias Artesanales**

La participación en ferias artesanales, es importante para formarse una idea, de la aceptación comercial que pueda tenerse en determinado producto; así mismo, si se desea aumentar el número de clientes y volumen de ventas. Al participar en una feria deben tenerse en cuenta los siguientes puntos:

- a. La distribución espacial del puesto y la manera de exponer la obra.
- b. Formar un ambiente atractivo, debe haber mercancía suficiente.
- c. El comportamiento de los vendedores dentro del stand es importante no debe seguirse al cliente a todo momento.

### **6.1.1.3 Ventas por Correo o Teléfono**

La venta de artesanías por correo es poco utilizada en nuestro medio (en general para todo producto) Esta se sigue a través de anunciarse en revistas, televisión o semanarios, luego los clientes hacen el pedido directamente por correo o teléfono.

Lo importante es anunciarse en una revista o semanario de gran circulación entre clientes potenciales; la redacción del texto debe ser en forma concisa, clara y exacta, donde se señale las características principales del trabajo, precio o escala de precios y como pedir los productos o catalogo de productos. Ese tipo de venta podría aplicarse en caso de artesanías exclusivas.

### **6.1.2 Ventas al por Mayor**

Las ventas son realizadas a los almacenes o similares. En este tipo de venta, solo se obtiene un porcentaje del precio final, generalmente va de un 60% a 70% del precio del artículo; la cantidad de productos vendidos puede ser muy grande, en pocos casos la venta es al contado, generalmente se trabaja al crédito y en algunos casos la venta es realizada a consignación.

Este tipo de venta es conveniente, cuando se tiene una producción en gran volumen. Lo más importante aquí es visitar varios clientes potenciales, dejándoles una tarjeta de presentación y catálogos de preferencia a los que muestren mayor interés. Algo importante de chequear, es no depender de un solo cliente en gran escala, pues al ya no adquirir producto de la empresa, está se verá grandemente afectada.

Entre los clientes que pueden visitarse, están las galerías de arte para productos exclusivos, tiendas de artesanías donde se pueden vender artículos de alta calidad, almacén de regalos especialmente para productos baratos producidos en serie; almacenes por departamento (los grandes almacenes Sears, Cemaco, etc.), que hacen pedidos voluminosos.

## 6.2 Localización de Puntos de Venta

La ubicación, el punto donde se planifique instalar la tienda de productos artesanales, será de suma importancia para tener éxito en las ventas. Debiendo tener, entre otras las siguientes ventajas; fácil acceso, parqueo para clientes, seguridad, estar situado en una zona comercial de gran actividad. En Guatemala debe buscarse las principales avenidas del centro de la ciudad, zonas comerciales de gran actividad y rutas turísticas de fácil acceso.

Partiendo de lo anterior y comercios ya existentes, se da como puntos más importantes los mostrados en el mapa de Guatemala de la Fig. 21, y detallado a continuación:

**Figura 21. Localización de Puntos de Venta Para tiendas de Artesanías**



- a) Ciudad de Guatemala
  - Mercado de Artesanías zona 13
  - Avenida Reforma zona 10
  - Alrededores de zona 9
  - Mercado Central y alrededores de zona 1
  - Centros Comerciales y Hoteles de prestigio
  
- b) Sacatepéquez
  - Antigua Guatemala
  - San Lucas
  
- c) El Quiché
  - Chichicastenango
  
- d) Sololá
  - Alrededores de lago de Atitlán
  - Sololá
  
- e) Totonicapán
  - Totonicapán
  
- f) Petén
  - Flores
  - Tikal
  
- g) Quetzaltenango
  - Quetzaltenango

Existen otros lugares importantes, como el caso de Izabal y Retalhuleu que es visitado por buena cantidad de turistas, pero tiene poca práctica de artesanía.

### **6.3 Mantenimiento del punto de venta**

Una vez establecido, el almacén de artesanías debe manejarse una buena administración donde se vele por el mantenimiento de la tienda, existencia suficiente del producto, orden en la tienda, un programa de promoción y publicidad, para llegar a tener éxito en la comercialización de las artesanías. He aquí algunas de estas sugerencias:

- a) Los productos deben estar expuestos en un lugar de fácil visibilidad para los compradores, en forma ordenada ya sea por tipo de artesanía, motivo u otro.
- b) El local debe gozar de un ambiente agradable, donde haya suficiente iluminación, limpio y que inspire el orden, que atraiga a los compradores.
- c) El precio debe ser compatible, un precio alto reducirá ventas y con un precio bajo, se obtendrá una baja utilidad sobre venta, por lo que lo más conveniente es un precio intermedio
- d) Debe tenerse una variedad de artículos, esto atrae a los compradores, además de renovarse las líneas de productos, para no saturar el mercado con un mismo producto.
- e) Una forma efectiva de publicidad, es anunciarse en folletos que distribuyen las agencias de viajes y revistas que anuncian sitios turísticos.
- f) Entre otros es importante mantener a mano bolsas de papel para envolver los artículos vendidos. Así mismo disponer de tarjetas de presentación y folletos.

## 7. EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS

La exportación de productos artesanales, requiere un estudio mas detallado, que el mercado nacional, debido a que para su realización ha de efectuarse una inversión mayor, un estudio de factibilidad del lugar donde se deseé vender, etc. entre los principales lineamientos que ha de tomarse en cuenta se tienen:

- 1) Productos artesanales a exportar
- 2) Mercados más importantes
- 3) Forma de contactar el cliente
- 4) Herramientas de exportación (catálogos, muestrarios)
- 5) Transportes, empaques

### 7.1 Productos Artesanales a Exportar

Toda artesanía tiene teóricamente un mercado, pero para tener éxito en el proyecto de exportación se deben estudiar cuales son los que tienen mayor demanda, facilidades de transportación, costo adecuado, etc. Aquí se listaran algunos criterios que deben ser tomados en cuenta:

- a. Los artículos artesanales que son utilitarios, tienen mayor mercado que los meramente decorativos.
- b. El diseño del artículo inspirado en motivos tradicionales del país de origen, le confiere a la artesanía cualidades de competitividad en los mercados internacionales, sin embargo este no es factor definitivo en la selección final.

- c. Es importante que el artículo sea producido con materia prima nacional, pues ello le aumenta peculiaridad, concede ventajas de precio y elimina dependencia externa en el suministro de insumos.
- d. El producto debe ser competitivo, pues prácticamente todos los países en desarrollo están haciendo esfuerzos por promocionar sus artesanías en los mercados internacionales. Los países desarrollados tienen ganado mercado para artesanías tradicionales de alta calidad.
- e. El precio de la mano de obra en cada país, afecta decisivamente el precio de la artesanía. Es verdad que nuestros salarios son bajos, pero hay países con salarios mucho más bajos.
- f. El artículo o artículos que se desean exportar, deben tener una producción suficiente que justifique los esfuerzos que han de realizarse para ponerlo en el mercado y la consiguiente inversión. Por más que una artesanía sea competitiva en precio, sea utilitaria, auténtica y hermosa; si no existe producción suficiente, es inútil pensar en exportarla.
- g. El empaque requerido, el peso y el volumen. La facilidad que se tengan para transportar, almacenar, el precio de embarque en base al volumen y peso de los productos, el empaque o presentación individual de cada producto, como el empaque del lote, son puntos importantes que han de evaluarse.
- h. Las exigencias sanitarias o de otro orden que deben cumplir determinados artículos al ingresar a los mercados internacionales. Por ejemplo la sitoplástia (comestibles decorados), queda casi descartado por existir severos controles para alimentos en las aduanas de casi todos los países.

- i. La calidad de la artesanía es un punto muy importante, ya que los mercados internacionales exigen un producto bien terminado.

### 7.1.1 Criterios para Evaluación de la Exportabilidad

Una evaluación para ver que productos pueden ser rentables exportar es la siguiente; se dan 10 rubros, de diez puntos cada uno, con el cual el puntaje máximo que puede alcanzar el producto es 100. Estos rubros son:

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| a. Utilidad      | f. Producción       |
| b. Diseño        | g. Empaque y manejo |
| c. Materia prima | h. Peso y volumen   |
| d. Precio        | i. Salubridad       |
| e. Calidad       | j. Promoción        |

### Ejemplo

Para ejercitar esta evaluación estudiaremos 6 artículos, para ver si es rentable su exportación, estos son:

- |                         |              |
|-------------------------|--------------|
| a. cenicero de arcilla  | (cerámica)   |
| b. panera de mimbre     | (cestería)   |
| c. servilleta bordada   | (textiles)   |
| d. máscara de madera    | (madera)     |
| f. arete de plata       | (orfebrería) |
| g. veladora de parafina | (cerería)    |

**Tabla XI. Ejemplo de Evaluación de Exportabilidad**

	Cenicero	Panera	Servilleta	Mascara	Arete	Veladora
Utilidad	7	9	10	3	9	6
Diseño	10	8	10	9	7	3
Materia prima	8	9	9	9	4	6
Precio	9	10	8	5	7	9
Calidad	8	8	9	9	7	5
Producción	9	8	7	6	6	10
Empaque y manejo	7	8	10	8	9	5
Peso y volumen	7	8	10	7	10	9
Salubridad	9	9	9	9	9	8
Promoción	9	8	10	9	7	4
Total	83	85	92	74	75	65

Fuente: Anexo 2

La ponderación para cada uno de los artículos artesanales, fue tomada en base a calificación dado por los productores, compradores y vendedores de artesanías guatemaltecas, estos resultados se pueden ver en el Anexo 2.

De acuerdo a esta evaluación, puede observarse que de las artesanías evaluadas, las más convenientes para exportar, es en primer lugar la servilleta bordada por su diseño tradicional, su utilidad, fácil manejo entre otros; seguidamente se tiene el cenicero de arcilla y la panera de mimbre, que son representativos de la cultura prehispánica.

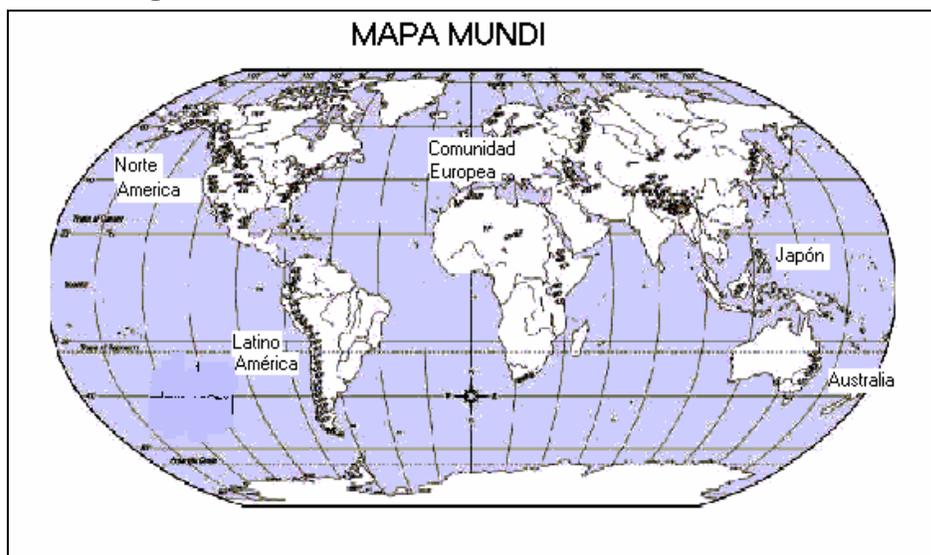
Asimismo, puede verse que las máscaras de madera y aretes de plata, son rentables a exportar, pero presentan ya algunos inconvenientes, como la falta de materia prima y el precio de los artículos de plata; mientras la máscara de madera su poca utilidad y el precio de la misma. Por ultimo se tiene la veladora de parafina como la menos conveniente a exportar, por su poca representatividad cultural, baja calidad, materia prima importada.

## 7.2 Mercados Más Importantes

¿A donde exportar?, ¿Que países pueden estar interesados en las artesanías que se desean exportar?, Es uno de los puntos más importantes que deben ser analizados detenidamente. Los mercados más importantes para las artesanías guatemaltecas y de toda Latinoamérica, vienen a ser en su orden:

1. Estados Unidos y Canadá
2. Mercado Común Europeo
3. Japón y Australia
4. Latinoamérica

**Figura 22. Mercados Potenciales de Artesanías**



### 7.2.1 Estados Unidos y Canadá

Es sin duda, el mayor mercado para artesanías latinoamericanas, y en sí para las artesanías de todo el mundo. El alto ingreso per. Capita de los Norteamericanos les permite adquirir productos suntuarios como lo son las artesanías, además el hecho que Estados Unidos y Canadá, por su alto índice de industrialización, hayan perdido gran parte de sus propias manifestaciones artesanales, hace que sus habitantes tengan especial aprecio por productos que reflejan individualidad, personalidad y tradición.

La cercanía relativa de este mercado, con respecto a Latinoamérica es menor con respecto a otros países y la facilidad de comunicación constituyen ventajas adicionales. Un cálculo aproximado de **las importaciones anuales que hace Estados Unidos oscila entre 450 a 500 millones de dólares. Mientras Canadá importa aproximadamente 50 millones.** Por lo que sé esta hablando de un mercado norteamericano de 550 millones de dólares anualmente.

Se creó que de las compras de artesanías, toda Latinoamérica representa, no más del 10% de la importación total, lo que indica que es un mercado que puede ampliarse considerablemente. Actualmente los países que encabezan la lista de ventas de artesanías en Norteamérica son los países orientales.

### 7.2.2 Comunidad Económica Europea

En los últimos años se ha visto un incremento de ventas de artesanías de los países Latinoamericanos hacia los países de la Comunidad Económica Europea (CEE), lo cual ha dado ventajas y desventajas a los países exportadores

#### **a) Ventajas**

- El interés de los países compradores que fomentan las importaciones de países en desarrollo, ya sea por motivos políticos, o bien por mejorar la balanza comercial en forma tal que les sea posible incrementar sus exportaciones en contrapartida.
- El interés cultural que se ha despertado en los medios europeos por los países Latinoamericanos

Este interés se materializa principalmente en la subvención que se concede en la participación en las ferias de la CEE, donde otorgan subsidios que cubren arrendamiento del espacio en las ferias, decoración, administración y transporte de muestras y funcionarios.

#### **b) Desventajas**

- La distancia relativa del mercado, que hace más largos todos los plazos, que encarecen los fletes y los seguros.
- La vía aérea tiene fletes demasiado altos, que reduce la competitividad de artesanías guatemaltecas, con las de países más cercanos.
- El transporte marítimo es menos caro, requiere gastos adicionales para empaque especial, el uso de contenedores necesita de despachos voluminosos para justificar la operación.
- Otro factor negativo es el escaso conocimiento que tienen entre sí el comprador y vendedor. Afectando esto en el caso de las artesanías ya que el comprador debe conocer las raíces culturales y tradiciones que representa el producto para poder valorarlo. Así mismo el vendedor debe conocer el gusto del consumidor para poder ofrecerle el punto adecuado.

El principal comprador de artesanías en la CEE, es Alemania debido en parte al alto nivel de ingresos de sus habitantes y que se celebren aquí las más nombradas ferias internacionales de artesanías: Francfort, Munich, Berlín. Los países que le siguen en importancia son: Italia, Francia, Suecia, Holanda, Noruega y Dinamarca.

### **7.2.3 Japón**

El alto crecimiento económico que se ha registrado en Japón desde la década del sesenta, ha mejorado el nivel de vida de los japoneses, contando ahora estos, con mayor tiempo para actividades recreativas. De esta forma han modificado la selección de artículos, otorgándole una prioridad a aquellos que sirven de pasatiempos. Así mismo el interés que muestran en todos los países del mundo.

El japonés se muestra interesado en aquello que difiere de lo propio a su tierra, es por ello que de América Latina se importen diversos artículos como ropas y accesorios, teniendo aceptación. Los consumidores no solo gozan de la naturaleza exótica de los productos; si no también del atractivo romántico de las civilizaciones Inca y Maya, que en el pasado florecieron en estas regiones. Constituyen una novedad en Japón al reflejar una religión y cultura diferente a la de este pueblo, de Europa y América Latina.

Las principales recomendaciones para la comercialización de artesanías en Japón son las siguientes:

- Enviar lotes pequeños, ya que si se pone de moda pierde su valor artesanal.
- El producto debe tener imagen, más que calidad que le dé un toque artesanal, identificación de un país y un precio relativamente bajo.

Los aspectos negativos de la comercialización de artesanías hacia Japón vendrían hacer las mismas, que se mencionaron con la comercialización hacia la CEE, como lo es la distancia relativa, lo cual alarga los plazos de entrega, dificulta la comunicación y encarece los costos de transportación.

El mercado de Australia es parecido al japonés, referente a la distancia, ingreso per-capita de sus habitantes, etc. Pero hasta el momento Guatemala no ha tenido mayor relación económica con este país; no así otros países de Latinoamérica.

### **7.3 Contacto Con El Mercado**

Una vez identificado el producto que se ha de exportar y seleccionado el mercado o países ha donde estos irán; debe buscarse el método más conveniente de contactar con el mayor número de clientes potenciales. Esto puede lograrse principalmente de las siguientes formas:

1. Contacto mediante carta
2. Participación en ferias artesanales
3. Anuncio en Diarios o Internet

#### **7.3.1 Contacto mediante carta**

El contacto preliminar con el cliente puede ser mediante el envío de una carta, para lo cual deben seleccionarse los clientes potenciales con mayor probabilidad de compra, dependiendo esto; de la actividad comercial a que se dediquen y los volúmenes de compra y venta que registren, esta información puede ser recolectada en diarios comerciales, embajadas o cámara de comercio del país a que se destiné exportar y ahora también con el uso de correo electrónico lo cual facilita en gran parte la labor de comunicación.

Las cartas a enviar deben ir bien redactadas, preferiblemente escritas en inglés, acompañadas de folletos con fotos de los artículos ofrecidos, por precios FOB (puerto de embarque) y CIF (costo, flete y seguro) en dólares americanos y con la capacidad mensual de producción.

### **7.3.2 Participación en Ferias**

Las ferias comerciales de artesanías, es una forma muy eficiente de ponerse en contacto con cliente en el extranjero, estas ferias se organizan especialmente en Alemania y otros países de la CEE, en Estados Unidos y últimamente en México.

#### **7.3.2.1 Planificación para participar en una feria**

- Reserva y pago de “stand”.
- Reserva de hoteles y pasajes.
- Selección de productos y embalajes.
- Diseño del Stand.
- Preparación de catálogos, lista de precios y anuncios.
- Contratación de servicios, publicidad y personal.
- Definir sistemas de seguimiento de contactos.
- Envío de invitaciones.
- Documentos para transportes de exportación.
- Envío a tiempo de material.
- Ajustes definitivos en contratación de servicios.
- Construcción del stand.
- Plan de servicio en stand.

#### **7.3.2.2 Información necesaria sobre una feria**

- Lugar y fecha de celebración
- Nombre y dirección del organizador.
- Plano de ubicación del stand.
- Costos de espacio.
- Disponibilidad y costo de la estructura del stand.
- Fecha final de solicitud de participación.
- Servicios disponibles y su costo.
- Disponibilidad de mobiliario, decoración, etc. Y su costo.
- Posibilidad de utilización de personal local y s costo.
- Seguros y medios de seguridad.
- Material de promoción publicado por el organizador.
- Fechas límites para anuncios en catálogos de la feria y su costo.
- Posibilidad de paneles de anuncios en zonas comunes y su costo.
- Servicios de publicidad en prensa del organizador.
- Exigencias de embalaje.
- Fechas limites para llegada del “stand” y los productos.
- Información de hoteles y tarifas.
- Servicios de recepción, información en feria

### **7.3.3 Anuncio en Diarios**

Otro medio eficiente, para la localización de clientes potenciales, es a través de anunciarse en los principales diarios de la ciudad, donde se tenga planificado realizar la comercialización de las artesanías; o bien en revistas o diarios comerciales; esta publicación debe hacerse por lo menos unas dos veces en diferentes días. Al igual que el contacto mediante carta, él anunciarse en diarios puede quedar desplazado o complementado mediante el uso de Internet, teniendo un anuncio en el correo electrónico.

## **7.4 Herramientas de Exportación**

### **7.4.1 Catálogo**

La forma más conveniente de mostrar las artesanías al cliente en el extranjero, cuando se está iniciando la relación comercial es a través de un catálogo. Si se tienen numerosos productos, lo que generalmente sucede con las artesanías, se necesitaría de un catálogo amplio y costoso, pero es una inversión inevitable y útil.

El catálogo debe incluir además de las ilustraciones de los diferentes productos, literatura de todos los datos de la mercancía, como lo es medidas, colores, variedades; así mismo los datos de origen de la misma y su significado cultural, si este lo tiene. Esto es con la intención de llevar al cliente al punto de decisión sobre colocar un pedido.

### **7.4.2 Muestrario**

Generalmente el catálogo, inclusive el de más óptima calidad, no es suficiente para perfeccionar la venta, después de haber visto las fotos de los artículos y de interesarse en ellos, el cliente pide muestras antes de hacer el pedido.

Algunos clientes están dispuestos a pagar por los muestrarios, otros esperan recibir las muestras sin cargo. Hay también cazadores de muestras, que piden estas a varias firmas sin intención de compra, sino de obtener una colección gratis. Quedando a criterio de cada importador la conveniencia de proveer muestras gratis o bien con cargo, según el grado de interés y la potencialidad de compra que descubre en el eventual cliente.

Toda muestra debe disponer de una tarjeta de identificación que resuma la información técnica del producto, otra tarjeta de información con datos detallados que necesita el exportador para su archivo. La información general que debe contener es la siguiente:

- Nombre del producto
- Número de código de identificación
- Significado cultural (sí es que lo tiene)
- Materias primas utilizadas
- Medidas y peso
- Cantidad mensual disponible para exportación
- Forma de embalaje

## **7.5 Términos de Pago y Condiciones**

### **7.5.1 Términos de Pago**

La forma de pago más común para exportaciones, es la carta de crédito irrevocable. Para pedidos pequeños se recomienda el pago anticipado, para clientes antiguos y confiables se puede adoptar el giro a la vista.

Pero como regla general y sobre todo en la etapa inicial, se recomienda tomar mucha cautela en cuanto a formas de pago. Pues junto a firmas muy serias y solventes se mezclan compañías poco escrupulosas que parecen vivir de la ingenuidad de ciertos exportadores de países en vías de desarrollo.

## 7.5.2 Condiciones de Venta

Es necesario establecer claramente y por escrito, sea al pie de la lista de precios, o sea en el catálogo o un anexo, las condiciones principales de venta.

En especial las que se señalan a continuación:

- Pedido mínimo aceptable.
- Unidad de empaque de cada artículo.
- Autorización para efectuar despachos parciales.
- Documentos que se proveen sin costo adicional, que suelen ser: factura comercial, lista de empaque, guía aérea o conocimiento de embarque
- Documentos que se pueden proveer con costo y que pueden ser: certificado de origen, certificado de sistema general de preferencias, factura consular, certificada sanitaria.
- La cláusula de que los precios pueden variar sin previo aviso.
- Indicaciones sobre pesos y medidas, son aproximadas a los especificados debido a que los productos son hechos a mano.

## 8. TRANSPORTE, EMPAQUE Y ALMACENAJE

### 8.1 Empaque

Por lo general las artesanías son productos muy delicados, que al ser transportados o almacenados pueden sufrir daños como rayones, romperse, deformarse, arrugarse, etc. Siendo necesario un empaque adecuado que proteja el producto.

Para productos grandes y frágiles, especialmente si se trata de artículos exclusivos es preferible, empacarlos individualmente, en cajas de madera construidas alrededor de la pieza. Este tipo de empaque puede ser utilizado en productos cerámicos y otros artículos frágiles.

Para productos en serie, el empaque conveniente son las cajas de cartón corrugado, de espesor conveniente según sea el peso del producto empacado. El uso de un solo tamaño de caja para todos los productos resultara más económico, que manejar una serie de cajas. Al empacar deben llenarse todos los espacios a fin que el artículo no se mueva, para ello pueden utilizarse diferentes materiales dependiendo del tipo de producto; estos podrán ser papel periódico arrugado, viruta de madera, plástico de burbujas o caucho de espuma.

Por ultimo deben sellarse las cajas con cinta adhesiva lo suficientemente fuerte, debiendo llevar, una tarjeta de identificación donde aparezca el tipo de producto y cantidad del mismo, así mismo nombre y dirección del destinatario. Por ejemplo se tiene machote de la Fig. 23:

**Figura 23. Tarjeta de Identificación de bulto**

Destinatario _____ Dirección: _____ TEL.: _____
Tipo de artículo: _____ Cantidad: _____
Remite: _____ Dirección _____ TEL.: _____

## 8.2 Almacenaje

El producto una vez terminado, debe ser empacado, para luego ser almacenado en un lugar fijo, donde no sea movido de un lugar a otro; lo más recomendable es utilizar espacios muertos, el uso de tarimas ahorrará espacio grandemente. Dentro de los cuidados que deben tenerse en el almacenamiento es que no exista humedad o demasiado calor que dañe las artesanías. Por ejemplo el demasiado calor puede producir deformaciones en los productos de cerería y la humedad afecta a la mayoría de artesanías produciéndoles moho y deformaciones.

Es conveniente llevar el registro del producto que se encuentra almacenado. Llevando el orden del primer producto en entrar al almacén tiene que ser el primero en ser despachado, evitando se deteriore al estar demasiado tiempo almacenado.

## 8.3 Transporte

Para transportar el producto, en cada caja debe estar anotado previamente las instrucciones específicas de manejo; Para artículos frágiles y de vidrio, debe ir el signo de copa de vino escarlata en todas las caras de la caja. Debe llevar la tarjeta de identificación, en caso contrario debe anotarse con marcador el nombre y dirección del destinatario.

El medio de transportar el producto dentro de Guatemala viene hacer camiones de carga y camionetas extraurbanas. Ahora en el caso de exportación la vía más económica y utilizada es generalmente la vía marítima; en casos de entregas inmediatas puede utilizarse la vía aérea siempre y cuando el cliente este de acuerdo a pagar por esto.

El transporte terrestre para la exportación de artesanías es poco utilizado, solo en casos de exportación a México y El Salvador. En Guatemala hay varias agencias marítimas y aéreas que se dedican a prestar servicios de exportación ofreciendo automáticamente el seguro sobre la mercancía.



## **9. CALIDAD EN ARTESANIAS**

La calidad es el cumplimiento de requisitos o especificaciones, que demandan tanto el mercado nacional y extranjero. Es uno de los principales requerimientos que deben cumplir los productos artesanales para tener éxito en el comercio (principalmente en el exterior), un producto de baja calidad difícilmente pueda competir con artesanías de los países orientales (China, Japón), que gozan de muy buena calidad y bajo precio.

Debe velarse, que la calidad presentada en las muestras se mantenga en la entrega de los pedidos, ya que de lo contrario se puede fracasar en la transacción comercial.

La artesanía guatemalteca, goza de una buena presentación, pero no se desarrolla ningún método de control de calidad, varias veces por no tener idea de cómo desarrollarlo y la mayoría de veces por no haberseles exigido un producto que cumpla con ciertas exigencias de calidad; como sucede en los contratos de exportación.

### **Programa de control de Calidad**

Cuando los productos artesanales son producidos en el propio taller, la tarea de adoptar un programa de control de calidad en el proceso productivo se facilita; en cambio cuando se tiene el caso de compra de productos al artesano.

El proceso de control de calidad se verá limitado al asesoramiento al artesano e inspeccionar el producto ya terminado, siendo muy conveniente asignar un inspector de calidad durante el proceso productivo, si se es permitido.

Un producto de buena calidad, es aquel que satisface las necesidades del cliente, a un precio razonable que lo pueda adquirir y en el momento que lo necesite, partiendo de esto, sistematizaremos un programa de control de calidad en artesanías, en los siguientes pasos:

1. Evaluación del diseño del producto
2. Selección de materias primas
3. Selección de procesos y equipos
4. Control de productos en proceso
5. Inspección de producto terminado
6. Control de distribución y ventas
7. Capacitación de personal de control de calidad

Este programa de control de calidad es general, lo que permite aplicarlo para todo tipo de artesanía y otros productos, señalizaremos algunos ejemplos para su más fácil comprensión, ya que es de suma importancia para tener éxito en la comercialización de las artesanías.

## **9.1 Paso 1**

### **Evaluación de Diseño de Producto**

Un producto de buena calidad, empieza desde que es diseñado; el diseño del producto debe apegarse a las necesidades del cliente, debiéndose estudiar y recopilar las especificaciones que ha de tener, como lo son el estilo, las medidas, decoraciones, colores, resistencia y demás especificaciones que ha de tener el producto.

## **Ejemplo**

Para seleccionar el diseño de una canasta de frutas, debe definirse los siguientes puntos:

- a. Seleccionar, el estilo si es con agarradero, con tapadera o sencillo; en este caso se elegirá con agarradero, ya que su fin es transportar frutas
- b. Las medidas que ha de tener altura, radio, espesor y altura de agarradero.
- c. El material con que ha de ser construida la cesta, por ejemplo podría ser de caña o mimbre, prefiriendo en este caso el mimbre por su maleabilidad.
- d. Las decoraciones, que atraigan al cliente como flores, líneas de colores diversos, etc.
- e. Por último, el tipo de trenzado y fondo que ha de llevar la canasta, dependiendo del peso que ha de resistir.

La artesanía guatemalteca ha venido limitándose, a los diseños tradicionales que han sido transmitidos de generación en generación, haciéndose necesario crear nuevos diseños que se adapten a las nuevas tendencias artísticas y demandas actuales de los mercados internacionales, cuidando siempre la pureza y autenticidad de los artesanos.

## **9.2 Paso 2**

### **Selección de Materia Prima**

En el país existe una gran variedad y riqueza de materias primas para la elaboración de artesanías, encontrándose diversidad de materiales según la región del país como lo son: fibras textiles, productos cerámicos, maderas, metales, colorantes, etc. Por lo que habrá que investigarse mediante ensayos, análisis y experimentos de los materiales más adecuados. Por ejemplo debe verificarse la resistencia de los materiales, colorantes que no se destiñan, no provoquen oxido, etc.

La selección de materias primas a utilizar en la fabricación de los productos, dependerá del uso que ha de dársele, la región en que ha de utilizarse, el precio, etc. Por ejemplo en textiles pueden utilizarse seda, algodón, o lana, según el clima en que ha de ser utilizado. Otro ejemplo se da en las velas, donde el material a elegirse dependerá del uso, que ha de dársele; si es ceremonial o para alumbrado pueden ser fabricadas de cera o parafina respectivamente.

En especial deben estudiarse las materias primas para acabados finales de los artículos, como lo son colorantes, esmaltes, barnices, etc. Debiendo verificarse que la materia prima cumpla con las requisiciones o limitaciones especificadas por el mercado o cliente, a donde se ha de distribuir el producto.

### **9.3 Paso 3**

#### **Selección de Proceso y equipos**

La selección del proceso, los equipos y herramientas que de un producto de buena calidad a un precio adecuado, puede hacerse mediante la comparación de los métodos utilizados en la actualidad y la investigación de nuevos procesos o mejoramiento de los ya existentes. Dependiendo siempre del tipo de producto y cantidad que se deseé fabricar.

Ejemplo de esto, se tiene en la fabricación de un florero de barro, el cual puede ser fabricado por el método de listones de arcilla o a través del método de moldes; también se tiene, en la cocción de la vasija, que puede ser quemada al aire libre o en horno de leña.

Tendiendo a tecnificar el proceso mediante la utilización del torno del alfarero; darle dos cocidas al florero en el horno para darle mayor esmalte. En los últimos años sé esta dando la utilización del horno de gas por varios artesanos, lo cual da una cocida más estable, menos contaminación ambiental.

## **9.4 Paso 4**

### **Control del Producto Durante el Proceso**

Durante el proceso de fabricación de las artesanías, deben realizarse diversas inspecciones para asegurarse de la obtención de un producto de buena calidad, las cuales deben iniciarse desde el tratamiento de la materia prima, por ejemplo si hablamos de cerámica, debe inspeccionarse el amasado de la arcilla, que tenga los elementos necesarios y cantidad de agua adecuada. En metales, que la materia prima se aislé de aleaciones e impurezas que contenga. En la jarcia, se debe inspeccionar el buen remojo y secado de la hoja de maguey.

Una vez preparada la materia prima, se debe iniciar una inspección por artículo en las diferentes operaciones del proceso productivo, pudiendo ser mediante muestreo en la mayoría de veces; por ejemplo en la cerámica deben hacerse inspecciones a los productos en el modelado del artículo, después de la primera cocción, en el esmaltado y después de la segunda cocción, estas inspecciones consisten en ver si existen rajaduras, falta de color, desfiguraciones, medidas, para lo cual pueden ser utilizadas plantillas u otro tipo de herramientas.

El criterio para revisar todos los productos o por muestreo, dependerá del volumen de producción, exigencias del cliente, valor del artículo. En la mayoría de casos se sugiere tomar una muestra del total de la producción, en artículos no alternos, la política de aceptación puede ser al encontrar como máximo 1 o 2 defectuosos, al encontrar más de estos, conviene hacer una inspección del 100% de la producción, aunque esta incrementa el costo del producto considerablemente.

Las inspecciones preliminares, evitan rechazar productos que ya estén terminados, lo cual elevaría los costos. Un ejemplo de registrar las inspecciones, puede ser mediante un reporte de inspección como el presentado a continuación:

**Figura 24. Hoja de Inspección de calidad**

<b><u>Cincho de cuero</u></b>				
Operación: cosido de hebilla		fecha:		
No. Lote:		Inspector:		
hora	No. lote	Productos aceptados	Productos rechazado	Aceptar o rechazar
8:00	1	24	1	A
10:00	2	23	2	A
12:00	3			
14:00	4			
16:00	5			
18:00	6			
<b>Total</b>	<b>6</b>			

## 9.5 Paso 5

### Inspección de Producto terminado

Una vez terminada la fabricación de los artículos, deben ser inspeccionados antes de ser empacados como productos de primera calidad. Para la realización de esta inspección deben asignarse ciertas tolerancias en las distintas características de los productos como son cambios de tonalidad, medidas (en prendas de vestir y calzado debe tenerse mucho cuidado), remates de costura, acabados, etc. ya que por tratarse de productos elaborados a mano varían uno de otro.

Esta inspección debe ser preferiblemente 100% de los productos, principalmente si se habla de exportación de los mismos. De ser muy grande la producción total deberán ser seleccionadas muestras aleatorias que sean representativas de la población total, de encontrar algún producto defectuoso en esta muestra es preferible tomar una segunda muestra, de no encontrarse defectuosos se puede aceptar el lote, de lo contrario debemos realizar una inspección al 100%.

## **9.6 Paso 6**

### **Control de distribución y venta**

En un programa de control de calidad completo, no basta con producir un artículo de muy buena calidad, debe velarse porque el artículo llegue al consumidor en el mismo estado en que es producido, a un precio justo y en un tiempo prudencial.

Con lo anterior, se entiende que debe tenerse un control o inspección durante el empaque, que previamente debe haber sido diseñado. Debe diseñarse la forma más óptima de almacenaje y transporte. Además de lo anterior debe sugerirse al vendedor final un precio justo para ser adquirido por el comprador.

## **9.7 Paso 7**

### **Capacitación del Personal en Control de Calidad**

Debe seleccionarse el personal para la realización de las inspecciones o muestreos de calidad. En la capacitación de los inspectores de calidad, debe requerirse que conozcan el proceso productivo (preferiblemente que sean artesanos), esto facilitará que identifiquen defectos tanto en el proceso, como en el producto ya terminado. Debiendo capacitarlos en el método de inspección, selección de muestras, estadísticas a llevar, cuando debe rechazarse un producto o serie de productos.

Además de los inspectores de calidad, es necesario mantener una persona dedicada al estudio de nuevos diseños, nuevos procesos, materias primas que vengan a mejorar la calidad del producto y también puedan reducir el costo del producto.

Pasos para Capacitación de Personal de inspección:

- a. Conocimiento del proceso productivo.
- b. Determinar los métodos de control y puntos específicos a inspeccionar como lo son homogeneidad de la materia prima y mezclas, resistencia del material, mediciones, etc. estándares y tolerancias permitidas.
- c. Redacción de hojas o cuadros de inspección de calidad.
- d. Establecer punto de referencia para aceptar o rechazar un lote de producción.

## **10. EL PRECIO**

La formación del precio de venta, junto a la calidad del producto, serán los dos factores decisivos para tener éxito en la comercialización artesanal.

En economía, el precio se define como el valor de mercado de los bienes, medido en términos de lo que el comprador está dispuesto a dar para obtenerlos, normalmente los precios se expresan en forma de dinero.

### **10.1 Métodos de Calcular el Precio**

La determinación del precio del producto, puede ser obtenida básicamente por dos métodos, los cuales son:

1. - En Base a la Competencia o Mercado
2. - Costo de Producción

#### **10.1.1 En base a la Competencia o Mercado**

Este método consiste, prácticamente en el estudio del precio en que están siendo vendidos los productos similares por la competencia. De tal forma que el precio del producto, este en comparación con el de los principales competidores del mercado.

Se debe tener la seguridad que estos productos, representen una competencia directa con los que se planifican exportar. Ya que un producto parecido pero de una calidad inferior o superior, no puede tener el mismo precio.

Para productos únicos, el precio puede obtenerse por un estudio de mercado, donde se analice, que cantidad de dinero esta dispuesto el cliente a pagar por el producto, esto puede ser mediante encuesta o productos similares.

Generalmente, no es recomendable la utilización únicamente de este método, ya que puede estarse vendiendo, a un precio menor a los costos totales de producción, o estar obteniendo una utilidad muy baja que no justifique su producción o comercialización; por lo que se aconseja que al utilizar este método de fijación del precio, se revisen los costos de producción y comercialización que están generando.

### 10.1.2 En Base a Costo de Producción

El cálculo del precio, por este medio consiste en sumar todos los costos directos e indirectos que intervienen en la producción del artículo. A lo cual se debe sumar cierto porcentaje lo suficientemente alto para que pueda aportar una ganancia razonable. Esto dará el precio de venta. Algunas fórmulas matemáticas que se usan para calcular el precio. Se presentan a continuación:

1) $PV = C + \% U$
2) $PV = \frac{C}{(1 - \% U)}$

En donde PV = precio de venta

C = costo

%U = porcentaje de utilidad

El porcentaje de utilidad, tiende a variar dependiendo del volumen de la venta, en caso de distribuidores (al por mayor) se acostumbra un 20% a 30% del costo. Y en venta unitarias (al por menor) porcentajes de utilidad de 30% al 60%, esto depende del costo, producto, competencia.

## **10.2 Costos de Producción**

Representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima, hasta su transformación en artículo de consumo o de servicio, integrado por tres elementos o factores que a continuación se mencionan:

- a. Materia Prima
- b. Mano de Obra
- c. Gastos Indirectos de Producción

### **10.2.1 Materia Prima**

Es el elemento que se convierte en un artículo de consumo o servicio. A la materia prima, cuando se le puede identificar por su monto y/o tangibilidad en un artículo elaborado, se le conoce como Materia Prima Directa, excepto cuando su apreciación en el artículo producido se dificulta, o su valor no justifica un procedimiento laborioso y en ocasiones demasiado costoso, para precizarla en el artículo.

### **10.2.2 Mano de Obra**

Es el esfuerzo humano necesario para la transformación de la materia prima. También se le conoce con los siguientes nombres: Obra de Mano, Sueldos y Salarios, Sueldos y Salarios Devengados, Trabajo, etc.

Cuando la mano de obra se puede precisar, en cuanto a su monto, en la unidad producida, se le conoce como Mano de Obra Directa. Se puede concluir que cuando es posible cuantificar los dos elementos anteriores en la unidad producida, son elementos Directos del costo, precisamente porque su aplicación es específica.

### **10.2.3 Gastos Indirectos de Producción**

Son los elementos necesarios, accesorios para la transformación de la materia prima, además de la mano de obra directa, como son: el lugar donde se trabaja el equipo, las herramientas, la luz y fuerza etc.

También se le conoce con las siguientes denominaciones: Gastos de Producción, Gastos de Fabricación, Gastos Indirectos, Costos Indirectos, etc.

## **10.3 Listas de Precios**

A clientes potenciales, es recomendable entregarles listas de precios. Hay comerciantes que adoptan diferentes listas de precios, una para importadores, otra para distribuidores, una para mayoristas y otra para minoristas. También se acostumbra manejar una escala de descuentos según el volumen del pedido y un porcentaje de comisión para el intermediario.

Con la inflación galopante de nuestro país y casi todos los países del mundo, es normal encontrar al pie de la lista de precios la cláusula **“estos precios pueden cambiar sin previo aviso”**, es recomendable que las listas de precios se mantengan estables el mayor tiempo posible.

El cliente puede justificar o soportar una o dos variantes de precios en el año, pero más de eso desalentaría su interés, pudiendo echar a perder valiosas transacciones.

### **10.3.1 Cotizaciones Para Exportar**

La lista de precios básica, debe tener cotización precio FOB (puerto de embarque), pero se debe estar preparado para presentar las otras modalidades de cotización, las más usuales son de precio CIF (costo, seguro y flete) y precio C&F (costo y flete)

a. FOB (Free on Board)

Significa “libre a bordo” ó “Puerto de embarque”, el vendedor coloca la mercancía a bordo de un buque en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo de pérdidas o de daños se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercancía pasa la borda del buque.

b. C&F (Cost and Freight)

Significa “costo y flete”, el vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdidas o daños de la misma o de cualquier incremento en los costos, se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque.

c. CIF (Cost, Insurance and Freight)

Significa “costo, seguro y flete”, este término es idéntico a C&F, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo, contra riesgo de pérdidas y daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro.



## **11. NORMAS Y DOCUMENTOS PARA COMERCIALIZAR ARTESANÍAS**

Para el proceso de poder exportar, deben cumplirse ciertos pasos o normas y documentaciones que se solicita en aduana para poder exportar

### **11.1 Normas para exportación:**

Entre las principales normas o pasos que deben cumplirse para la exportación de un producto artesanal, u otro se tienen:

1. Inscripción de la empresa
2. Inscripción como exportador
3. Declaración aduanera de exportación

#### **11.1.1 Inscripción de la Empresa**

Como toda empresa, para poder comercializar las artesanías debe llenar ciertas normas y reglamentos legales, para el inicio de sus actividades comerciales en el mercado local como en la exportación de las mismas. Estas consisten entre otras en la inscripción como empresa, y el pago de sus respectivos impuestos, los pasos a seguir son los siguientes:

- a. Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil
- b. Número de Nit (Finanzas)
- c. Impuesto sobre la renta (ISR) (Finanzas)
- d. Nombrar contador general y registrarlo
- e. Factura cambiaria de la empresa

Para registrar la empresa, debe dirigirse al Registro Mercantil, donde proporcionan una solicitud dependiendo del tipo de empresa, a esta solicitud se adjunta un balance o certificación de capital en giro con que ha de iniciarse. Para la inscripción de contribuyentes y el pago del impuesto sobre la renta, debe acudir al Ministerio de Finanzas Públicas.

#### Tipo de Empresa

Toda empresa debe ser inscrita, existiendo diferentes tipos de empresas, dependiendo de las características y obligaciones que deban cumplirse. El tipo de empresa puede ser:

- a. Individual
- b. Jurídica

##### a. Empresa Individual

Es fácil de constituirse, pues basta con llenar un formulario en el registro mercantil.

##### b. Empresa Jurídica

Estas pueden ser:

- b.1 Sociedades Anónimas
- b.2 Sociedades con Responsabilidades Limitadas
- b.3 Sociedades colectivas

El tipo más conveniente de empresa para un comercio de artesanías es la Sociedad Anónima, la cual puede ser inscrita con un capital de Q5,000.- y por lo menos dos personas formen parte de la misma. Esto permitirá gozar de créditos bancarios.

### 11.1.2 Inscripción como exportador

Para exportar debe solicitarse el código correspondiente en la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE), ubicada en la 14 calle 14-30 Zona 13. En esta ventanilla proporcionan la **Solicitud Para Código de Exportador**, esta debe presentarse debidamente llena adjuntando la siguiente documentación:

- Fotocopia de la Patente de comercio de la empresa
- Fotocopia de la Patente de comercio de sociedad (para el caso de Sociedad Anónima)
- Fotocopia del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil
- Fotocopia de la constancia de inscripción en Registro Tributario (NIT)
- Fotocopia de Cédula o pasaporte del representante legal.
- Fotocopia de factura anulada
- Sello de la empresa (debe contener nombre, dirección y No. De teléfonos).

Al concluir estos trámites satisfactoriamente, se proporciona el código de exportador el cual deberá ser utilizado en todos los trámites para solicitud de permisos de exportación.

Toda exportación (si no califica dentro del renglón de exportaciones menores \$500.- ó 90 Lbs. O menos) debe llevar su declaración para registro y control de exportaciones (**DEPREX**); ésta se solicita en esta misma ventanilla mediante formulario que le proporcionan denominado **Solicitud de Exportación**.

### **11.1.3 Declaración Aduanera de Exportación**

Toda exportación esta sujeta a ser declarada ante la Dirección General de Aduanas de Guatemala, el exportador tiene la obligación de presentar ante la aduana el formulario titulado **Declaración aduanera de Exportación**, por medio de un agente aduanal. Este documento debe acompañarse de una copia de la factura comercial y de los documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones sanitarias y regulaciones arancelarias y no arancelarias. Este trámite se efectúa a través del agente de aduana nombrado y legitimado por el exportador para actuar en su nombre.

## **11.2 Documentos de Exportación**

Los documentos obligatorios con que debe cumplir el comerciante, cada vez que desee exportar sus productos son:

1. Formulario Único de Exportación
2. Certificado de Origen
3. Factura Comercial
4. Lista de Empaque
5. Clareo de Aduana

**Tabla XII. Matriz de Documentos de Exportación**

DOCUMENTOS	AÉREA	MARÍTIMA	TERRESTRE
Formulario único de licencia de exportación	Si	Si	Si
Factura original y copia	Si	Si	Si
Lista de empaque	Si	Si	Si
Formulario para orden de embarque*	No	Si	No
Guía aérea*	Si	No	No
Cara de porte	No	No	Si

\*Estos formularios los proporciona la empresa de transporte

### **11.2.1 Formulario Único de Exportación**

Este Formulario es entregado en la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE), en el que se solicitan todos los datos de la empresa, tipo de empresa, nombre, dirección, nit, representante legal y código de exportador, etc.

Así mismo se debe describir todos los datos solicitados del producto a exportar, tipo de producto, clasificación a la que pertenece, cantidad de productos a exportar, peso unitario, número de bultos, peso por bulto, volumen, etc.

### **11.2.2 Certificado de Origen**

Actualmente es muy usual que el importador solicite este documento, el cual prueba que los productos son originarios de Guatemala; esto debido a que Guatemala recibe tratamiento especial por parte de algunos países a través de Acuerdos de Alcance Parcial (México, Venezuela, Colombia).

### **11.2.3 Factura Comercial**

Para efectos aduaneros es necesario que toda exportación sea amparada por una factura comercial usualmente esta se debe presentar en original y con el número de copias requeridas por el importador, se recomienda que esta sea emitida en inglés y en español, esto agilizará los trámites de ingreso en los países donde el idioma sea diferente al español.

La factura comercial se considera el documento clave en cualquier transacción comercial y debe ser preparada por el exportador. Debe ser tan detallada como sea posible y estar claramente redactada, a fin de que la información que contenga sea comprensible. Todos los datos mostrados en la factura deben de coincidir exactamente con el resto de la documentación (dirección, fecha, cantidades, valores, pesos, etc.) ya que de lo contrario, se mostrara diferencia de información con resto de los documentos y cada enmienda que se desee hacer posteriormente ocasionara tantos gastos como pérdida de tiempo.

La factura comercial deberá incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada en país de destino
- Nombre, dirección, teléfonos, fax, e-mail del vendedor

- Nombre, dirección, teléfonos, fax, e-mail del comprador
- Descripción detallada de mercadería, nombre y código del producto, marca, peso, cantidad; no debe contener información ambigua o, confusa.
- Precio del producto. Precio unitario y precio total sin incluir IVA
- Tipo de divisas, usualmente se utiliza dólar americano
- Condiciones de venta (FOB- CIF, etc.)
- Lugar y fecha de expedición de la factura.

#### **11.2.4 Lista de Empaque**

Este documento guarda estrecha relación con la factura y normalmente le acompaña en todo momento, al igual que la factura debe ser tan detallada como sea posible.

Este documento permite al exportador, comprador, agente aduanal, transportistas, compañía de seguros, la identificación de la mercadería y conocer que contiene cada caja o bulto, por tal motivo este documento debe coincidir exactamente con la factura.

En la lista de empaque se debe indicar la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, debe llevar anotado en forma clara y legible los números y las marcas. Se debe procurar empacar junta la mercadería del mismo tipo. La siguiente matriz, presenta los requerimientos de documentación por tipo de transporte en el proceso de exportación.

**Figura. 25 Ejemplo de lista de empaque**

LISTA DE EMPAQUE			
La presente lista de empaque se refiere a la factura No.      de fecha:			
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Peso bruto
Método de embalaje: (por ejemplo: cajas, toneles costales)			
Marcas y números: (de los productos)			
Número total de bultos			
Numeración por eje. (1/10, 2/10, ....)			
Volumen total			
Peso neto: (sin el embalaje) en libras			
Peso bruto (con el embalaje) en libras			

### 11.2.5 Clareo de Aduana

Sugerencias para una rápida declaración de Aduana en el país de destino

- Incluir toda la información requerida por el comprador.
- Preparar cuidadosamente las facturas, que estén debidamente escritas, dejar suficiente espacio entre cada línea de productos, mantener la información dentro de cada columna.
- Marcar y numere cada paquete o bulto a manera que pueda ser identificado claramente.
- Mostrar en la factura una descripción detallada de los productos contenidos en cada paquete o caja individual a efecto de causar confusiones.

## CONCLUSIONES

1. La producción artesanal en la mayoría de casos, mantiene en el área rural la utilización los métodos prehispánicos, quemado al aire, modelado a mano, telar de cintura, y en el área urbana, Antigua Guatemala, ciudad capital, etc., las técnicas traídas por los españoles, horno, telar de pie, fundiciones, torno, etc., pocos son los casos donde se utilizan nuevas tecnologías. No así las materias primas que utilizan materiales de menor calidad, debido al alto costo y escasez de materiales utilizados tradicionalmente.
2. En Guatemala, la artesanía viene a ser una actividad suplementaria en el ingreso de varias familias que se dedican a esta actividad, quienes tienen como ocupación principal la agricultura, lo cual obliga a varios a emigrar por temporadas a fincas agrícolas, volviendo la artesanía una actividad temporal; o complementaria, donde las mujeres fabrican artículos artesanales además de los quehaceres domésticos. Pocos son los artesanos que tienen un taller donde obtienen el sostén económico de su familia.
3. Entre los principales problemas que afronta el artesano guatemalteco está la falta de capital para comprar materia prima y mantener un stock de productos. Asimismo, la poca venta de sus productos que en su mayoría se limita a mercados comunales de poca demanda y a unos pocos intermediarios que pagan un precio muy bajo por sus productos.

4. El mercado interno de las artesanías se ha limitado en los últimos años, casi en su totalidad a la demanda de los turistas internacionales, quienes desean llevar un recuerdo de la belleza cultural de Guatemala valorizando el trabajo y arte que lleva cada artículo; caso contrario con la población nacional que no estima el valor de las artesanías, además de ser cada día sustituidas por productos sintéticos.
  
5. Las artesanías guatemaltecas, mantienen en su mayoría diseños y decoraciones repetitivos prehispánicos con gran colorido, fabricándose productos utilitarios, decorativos, religiosos, musicales, etc. Siendo pocos los productos con diseños modernos. Como artesanías nuevas, el vidrio soplado es de las pocas surgidas en los últimos años.
  
6. El primer punto para comercializar artesanías es la forma en que ha de ser adquirido el producto, el cual puede ser mediante la producción propia al establecer un taller artesanal, la segunda forma es la compra del producto al artesano directamente, por último, se maquila por uno o varios artesanos. Esto dependerá del capital con que se cuente, demanda y diversidad de productos que se tenga.
  
7. La comercialización de artesanías dentro del país, puede ser en tiendas de artesanías, ventas de productos varios, galerías, etc. que deben estar ubicadas en las principales zonas de tránsito de turistas, zonas 9, 10, 14, centros comerciales, y mercados más importantes del país; Mercado Central y Mercado de artesanías en la capital, Antigua Guatemala, Panajachel, Quetzaltenango, Chichicastenango, etc. Asimismo la participación en ferias artesanales o comerciales.

8. Las artesanías guatemaltecas, gozan de muy buena presentación con su colorido y diseños, pero no pueden garantizar un buen acabado final, una duración óptima del producto, el no sufrir corrosiones, etc. Es por esto que se vuelve necesario el **establecimiento de un programa de control de calidad**, el cual no es fácil cuando se compran los productos al artesano, donde se puede limitar a la selección del producto ya terminado y dar consejos al artesano para mejorar los acabados. En el maquilado si pueden seleccionarse las materias primas, colocar un inspector de calidad durante el proceso en diferentes operaciones del proceso y en la selección final. En la producción propia es donde mejor puede establecerse un programa de control de calidad completo que como se describió en el capítulo IX debe iniciar por el diseño del producto, la selección de las materias primas y procesos, las inspecciones de calidad durante el proceso y, al finalizar, capacitación de personal de inspección, para poder obtener un producto mas competitivo ante al mercado nacional y sobretodo extranjero.
  
9. El precio es junto a la calidad los puntos esenciales para tener éxito en el mercado internacional, ciertamente el valor que se paga a los artesanos guatemaltecos por sus productos es un precio muy bajo, pero debe tenerse cuidado con los costos de transporte, impuestos, costos de operación, alquileres de bodegas y locales, etc. que pueden elevar el costo y dejar fuera del mercado.



## RECOMENDACIONES

- 1) En la fabricación de las diferentes artesanía es importante realizar una reingeniería de los sistemas de producción, equipos o máquinas de trabajo y materias primas, para reducir los costos de operación, lograr un mayor nivel de producción, facilitar y/o garantizar la adquisición de materias primas (por ejemplo la utilización de horno de gas en sustitución del horno de leña)
  
- 2) La demanda de artesanías en el mercado nacional debe ser cubierta en dos partes, una la venta a los turistas internacionales, quienes demandan productos, tanto utilitarios como meramente decorativos. que en su decorado lleve un colorido y motivos prehispánicos que muestren la cultura y pasajes de la vida cotidiana del país. El otro mercado nacional son los habitantes del país quienes prefieren productos utilitarios con diseños modernos que guarden siempre su colorido, ejemplos de esto son los manteles y servilletas, hamacas, anillos y aretes, velas, etc.
  
- 3) La forma de solucionar la problemática artesanal guatemalteca, viene a ser, primeramente, la económica, mediante el aporte económico de entidades nacionales e internacionales dedicadas al apoyo cultural y desarrollo de las comunidades del país. O bien, mediante empresas que se dediquen a comercializar artesanías, las cuales pueden facilitarles la compra de materias primas y equipos al artesano; asimismo, garantizarle la compra de sus productos a un precio justo.

- 4) Para lograr que la artesanía se convierta en la actividad principal de las familias dedicadas a esta actividad, debe mantenerse una producción constante; lo cual puede ser logrado, únicamente, mediante la búsqueda de nuevos mercados dentro y fuera del país, asimismo, ampliar la demanda de los mercados ya existentes con la diversificación de productos y diseños.
  
- 5) Debe existir una diversificación de productos, modelos que se adapten a la vida diaria, del consumidor, ejemplo de esto es una línea de ropa que se exportó a Italia con detalles o prendas de textiles guatemaltecos. Una artesanía es un producto más personalidad que no puede volverse en un producto en serie, ya que perdería su valor cultural.
  
- 6) Al iniciar la actividad comercial de artesanías, es recomendable adquirir los productos mediante el maquilado, pues, se puede solicitar la cantidad que se necesite a uno varios artesanos, puede solicitárseles los requerimientos o diseños necesarios, se asegura una materia prima de una misma calidad, puede supervisarse el producto durante el proceso. La compra al artesano, se aconseja cuando se comercialice a baja escala o se pueda cumplir algún pedido a totalidad. Ahora bien, el establecimiento de un taller se sugiere sólo si se tiene una demanda considerable de productos no muy diversos.
  
- 7) Para establecer una tienda de artesanías, debe tomarse en cuenta varios factores como lo son: estar situados en avenidas y calles de mayor circulación de turistas, fácil acceso y parqueo, no recargar demasiado los estantes de exhibición del producto, anunciarse en guías y revistas de turismo, conocer procedencia y significado de los diferentes productos. Iniciar en una feria artesanal es importante pues puede proporcionar experiencia y un parámetro de aceptación a los diferentes productos que se piensen comercializar.

- 8) La selección del producto o productos artesanales a exportar debe ser estudiado, cuidadosamente, para tener éxito en su comercialización, los puntos importantes a evaluar es que sea, preferentemente, utilitario mas que decorativo, debe llevar decorado con motivos tradicionales, esto le da mayor atracción, debe existir una producción suficiente que pueda cubrir la demanda, el peso y volumen no deben ser muy excesivos, de lo contrario elevará precios de transporte y almacenaje, la materia prima a utilizar debe ser suficiente y el costo no muy alto; Ejemplos que cumplen con estos parámetros son: servilletas, paneras de textiles; aretes, anillos, cadenas en orfebrería, cestos diversos de mimbre; ceniceros, candeleros, floreros de cerámica, etc.
  
- 9) Los mercados más importantes para la exportación de artesanías, son aquellos donde sus habitantes tienen un mayor ingreso per.-capita, lo cual les permite adquirir productos suntuosos, estos son Norteamérica -EEUU y Canadá- la Comunidad Económica Europea -Alemania, Italia, Francia, Holanda y Bélgica principalmente- Japón y Taiwán que son, además, los países con quienes se mantiene una mayor relación comercial con Guatemala. Debe tomarse en cuenta, también, países latinoamericanos como el caso de México y Chile que importan buen porcentaje de artesanías.
  
- 10) El establecimiento de un programa de control de calidad es indispensable en la comercialización de artesanías, principalmente, en la exportación y ventas nacionales dirigidas al mercado turistas extranjeros y nacionales quienes son muy exigentes en los requerimientos de buena calidad. Ciertamente, el programa de control de calidad elevará los costos de producción, pero puede ocasionar mayor perdida el rechazo de un lote completo por no cumplir con los requisitos ofrecidos en medidas, colores, brillo, resistencia, etc. O, bien, tener una cantidad de productos rechazados al finalizar la producción. Aparte, un producto con buena calidad se vuelve más competitivo.

- 11) El precio debe ser establecido, mediante un porcentaje de ganancia que compense el esfuerzo de la comercialización de las artesanías, comparándolo con los precios de los productos de la competencia o productos similares para ver que sé este dentro del mercado. De ser un porcentaje de ganancia muy bajo, debe revisarse cómo se pueden bajar los costos de producción y comercialización, de no ser posible, buscar otro tipo de producto o mercado.
  
- 12) Otras recomendaciones que pueden proporcionarse es enviar catálogos atractivos a los clientes potenciales en los que se detalle procedencia o significado de cada artesanía, deben enviarse muestrarios, sólo a clientes que estén muy interesados, para no tener costos perdidos. Debe estar actualizado respecto de las ferias internacionales de artesanías que se desarrollan en el mundo y localizarlas para la participación, mantener departamento de diseños de artesanías. Etc.

## BIBLIOGRAFÍA

- 1 Echeverría, Esther. Encuentro de Problemática Artesanal Organización de las Américas. Guatemala 1995 120 p.
- 2 Erazo Fuentes, Antonio. Sobre la Preservación de Valores de Uso de Carácter Folklórico. Colección Breve, USAC, editorial Universitaria, 1976 21 p.
- 3 Johnson, William. Artes Cerámicas. Buenos Aires 1976. 65 p.
- 4 Lara Figueroa, Celso Presencia de las Artesanías y la Cultura Popular en el Proceso Histórico de Guatemala. Ponencia presentada al 3er. Seminario Iberoamericano de Cooperación en Artesanías. Tenerife España. Octubre 1988, 34 p.
- 5 O'neale, Lila M. Tejidos de los Altiplanos de Guatemala Editorial José Pineda Ibarra 1979
- 6 Pérez Molina, Olga Artesanías y Producción Artesanal en la Formación Nacional  
Sub centro Regional de artesanías y artes populares. Colección tierra adentro Guatemala 1989, 111 p.
- 7 Rodríguez Rouanet, Francisco. Distribución Geográfica de las Artesanías en Guatemala. Sub- centro regional de Artesanías y Artes Populares 2da. Edición Guatemala 1994. 270 p.
- 8 William, G. Inés. Como Iniciar y administrar un Negocio de Artesanías Editorial I Norma EEUU. 1990 125 p.

### **Tesis y folletos**

- 1 Altalef Osers, David: Centro de Mercadeo Artesanal. Tesis Facultad de Arquitectura Universidad de San Carlos marzo de 1971
- 2 Prensa Libre. Colección Identidad. Guatemala 1995 Editorial Prensa Libre 23 folletos
- 5 Prensa Libre Colección tradiciones de Guatemala. Guatemala 1998 Editorial Prensa Libre 23 folletos

### **Páginas de Internet**

- 1 Bancomext, Mexico
- 2 Instituto Nacional Estadística. De Guatemala
- 3 Japan Export, Japón
- 4 La prensda. Com.ni, Nicaragua
- 5 Proexport, Colombia
- 6 Prompex, Perú

## ANEXO 1

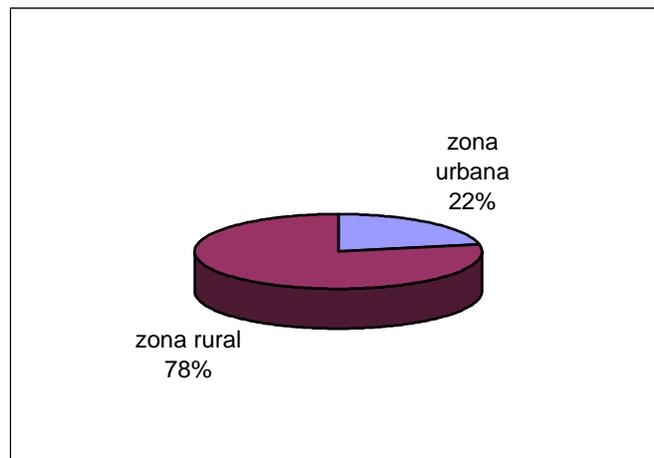
### ENCUESTA: SITUACIÓN DEL ARTESANO

- 1) Zona regional \_\_\_\_\_ urbana \_\_\_\_\_ rural \_\_\_\_\_
- 2) Artesanía a la cual se dedica \_\_\_\_\_
- 3) Elabora este oficio en a) taller \_\_\_\_\_ b) hogar \_\_\_\_\_ c) otro \_\_\_\_\_
- 4) Cuantas personas se dedican a este oficio en su familia \_\_\_\_\_ taller \_\_\_\_\_
- 5) Es la artesanía su principal ocupación a) \_\_\_\_\_ complementaria b) \_\_\_\_\_
- 6) Constituye este oficio su principal fuente de ingresos familiar a) si \_\_\_ b) no \_\_\_
- 7) Promedio de horas que trabaja a la semana en oficio artesanal \_\_\_\_\_
- 8) En la fabricación de los productos, toma en cuenta estándares de medida, acabado, resistencia u otro a) si \_\_\_\_\_ b) no \_\_\_\_\_
- 9) A quién vende sus productos artesanales a) mercado local \_\_\_\_\_  
b) mercado capitalino \_\_\_\_\_ c) otro \_\_\_\_\_
- 10) Créé que sus productos se venden a un precio justo a) \_\_\_\_\_ o a un.  
precio muy bajo b) \_\_\_\_\_
- 11) Recibe ayuda económica A) a) si \_\_\_ b) no \_\_\_ B) entidad \_\_\_ individual \_\_\_\_\_
- 13) Cuales son los mayores problemas que afronta el artesano para dedicarse a este oficio \_\_\_\_\_

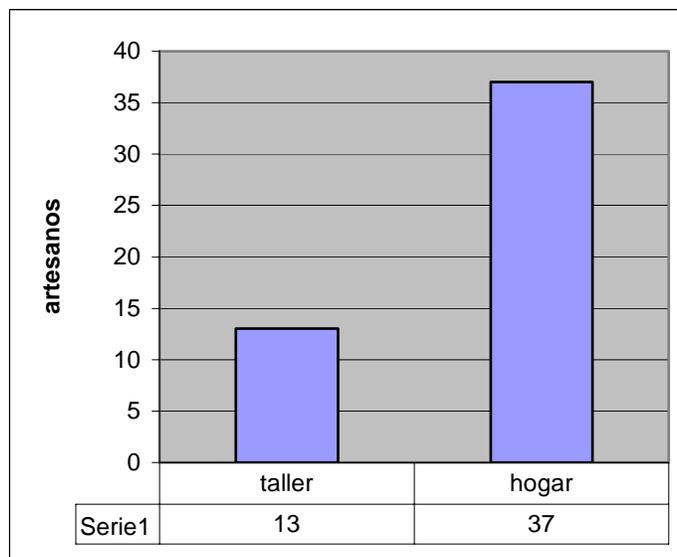
## RESULTADOS ENCUESTA SITUACIÓN DEL ARTESANO

Esta encuesta fue realizada a 50 artesanos, de diferentes departamentos del país, principalmente en los que se tiene una mayor cantidad y variedad de productos artesanales. Donde se obtuvieron los siguientes resultados

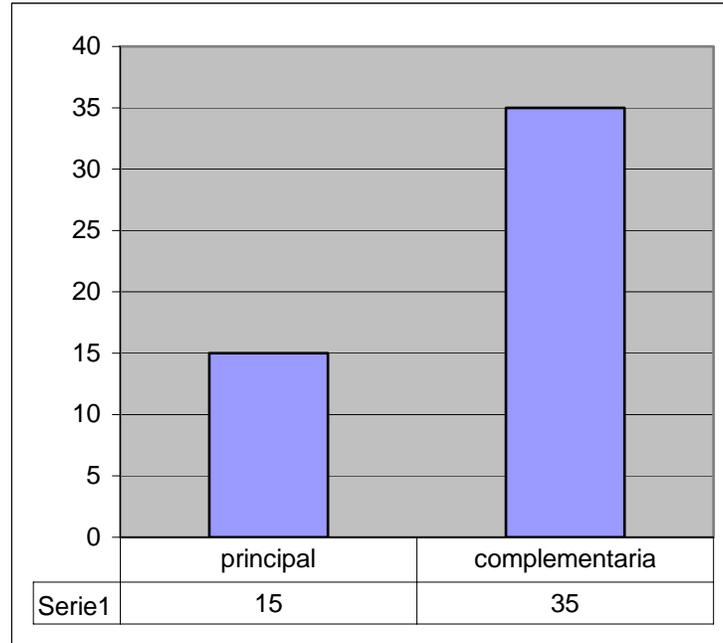
**Gráfica 1. Zona regional de los artesanos**



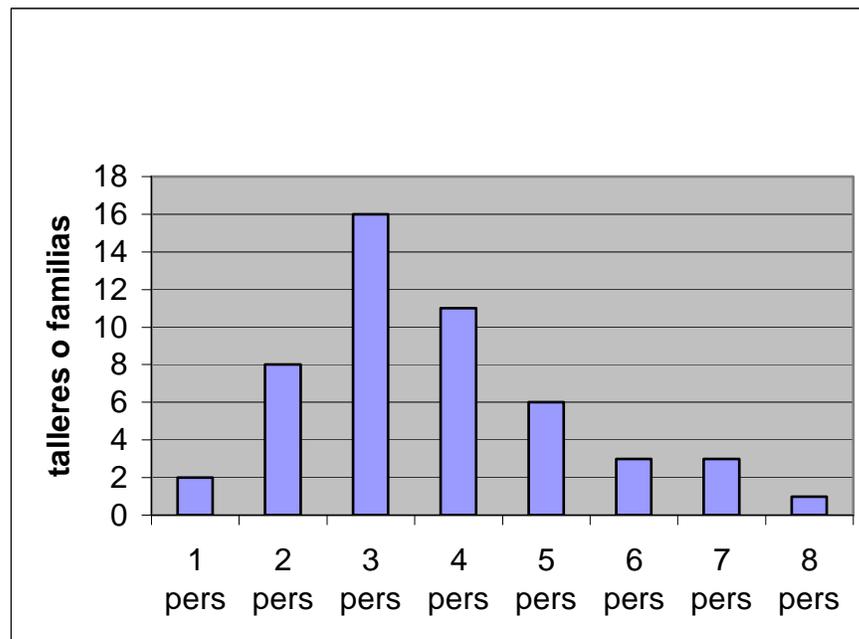
**Gráfica 2. Lugar donde se elaboran las artesanía**



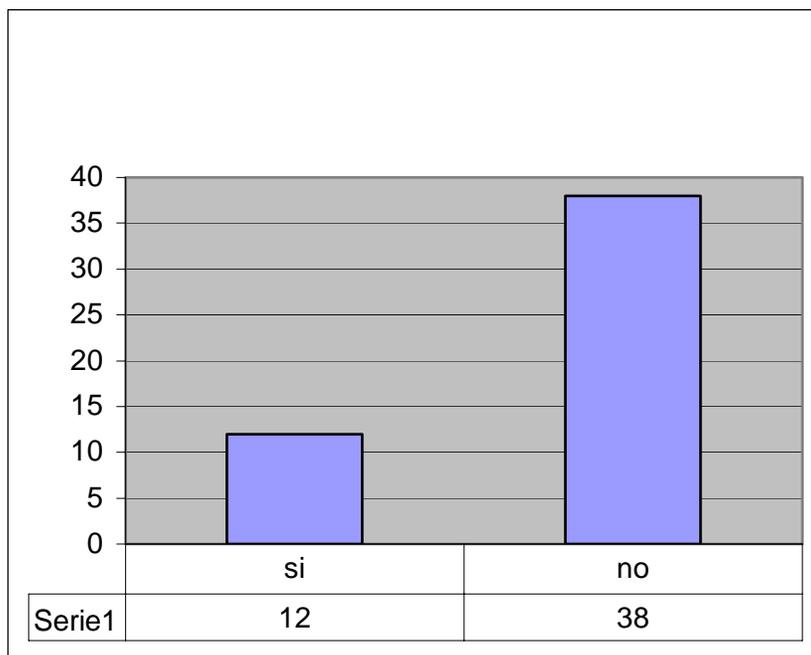
**Gráfica 3. La artesanía constituye su ocupación**



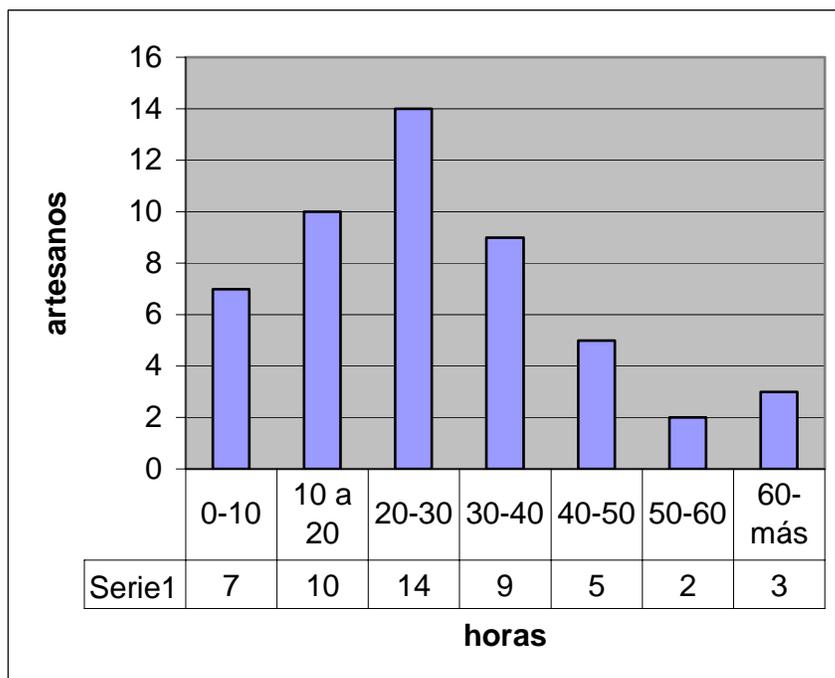
**Gráfica 4. Personas que se dedican a este oficio  
En su taller o familia**



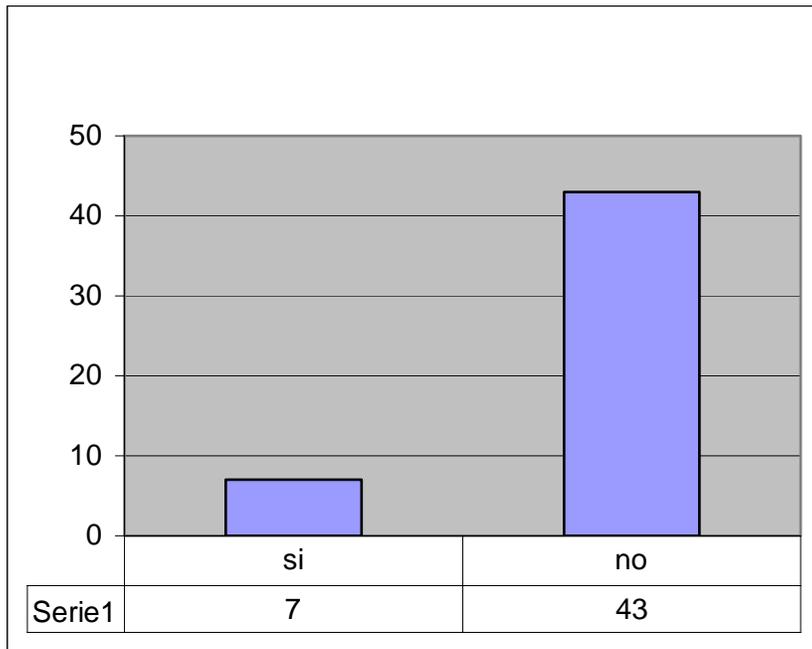
**Gráfica 5. Constituye las artesanías su principal Fuente de ingresos familiar**



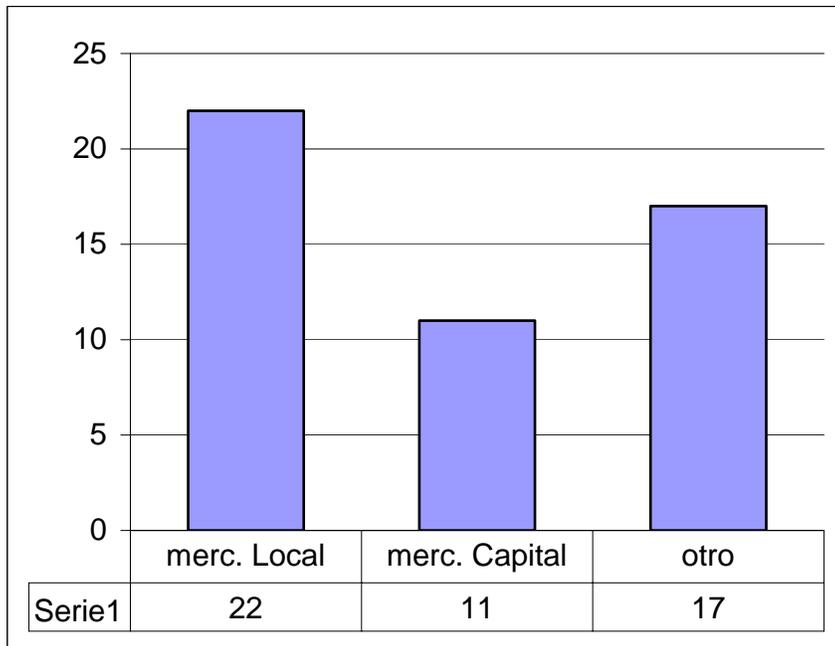
**Gráfica 6. Horas semanales que dedica a la artesanía**



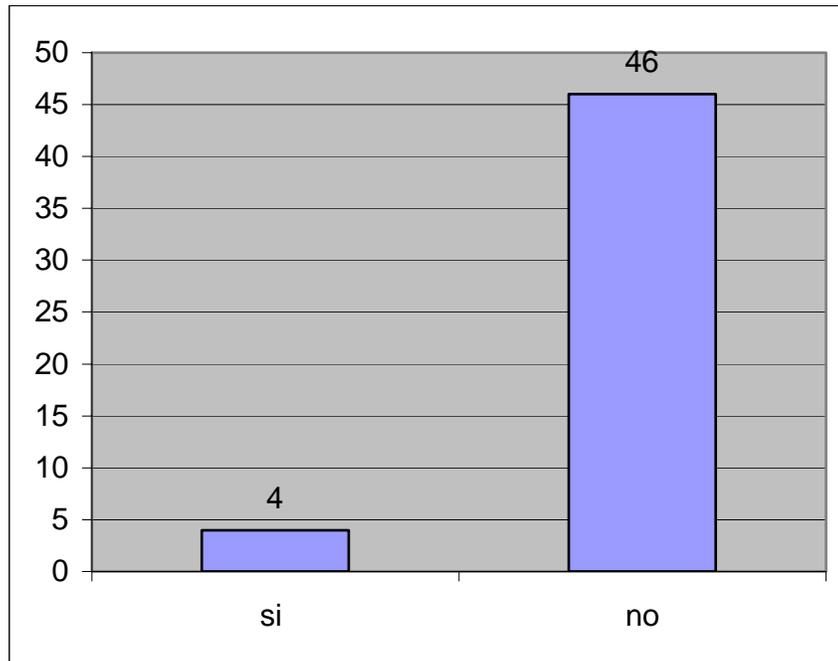
**Gráfica 7. Utiliza control de calidad en artesanía**



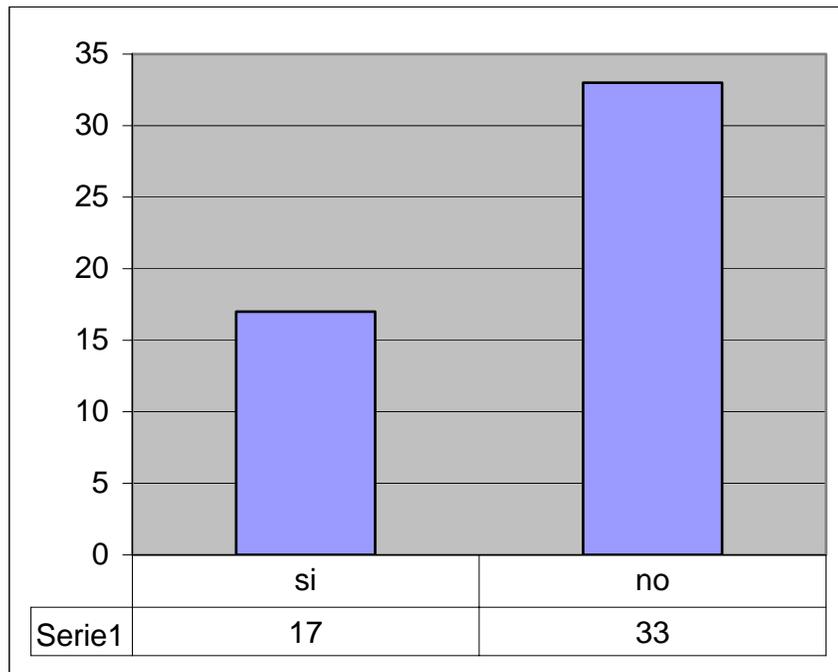
**Gráfica 8. A quién vende sus productos**



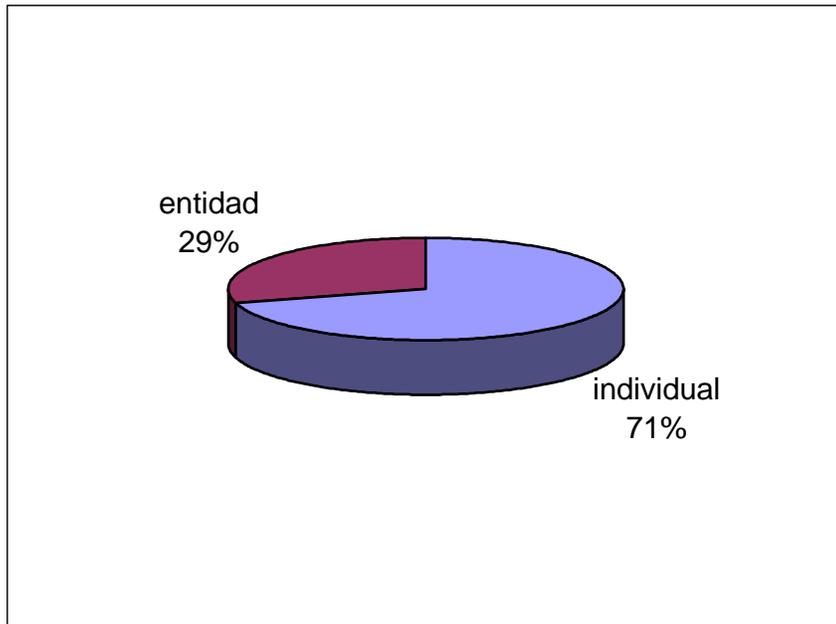
**Gráfica 9. Pagan sus productos a un precio justo**



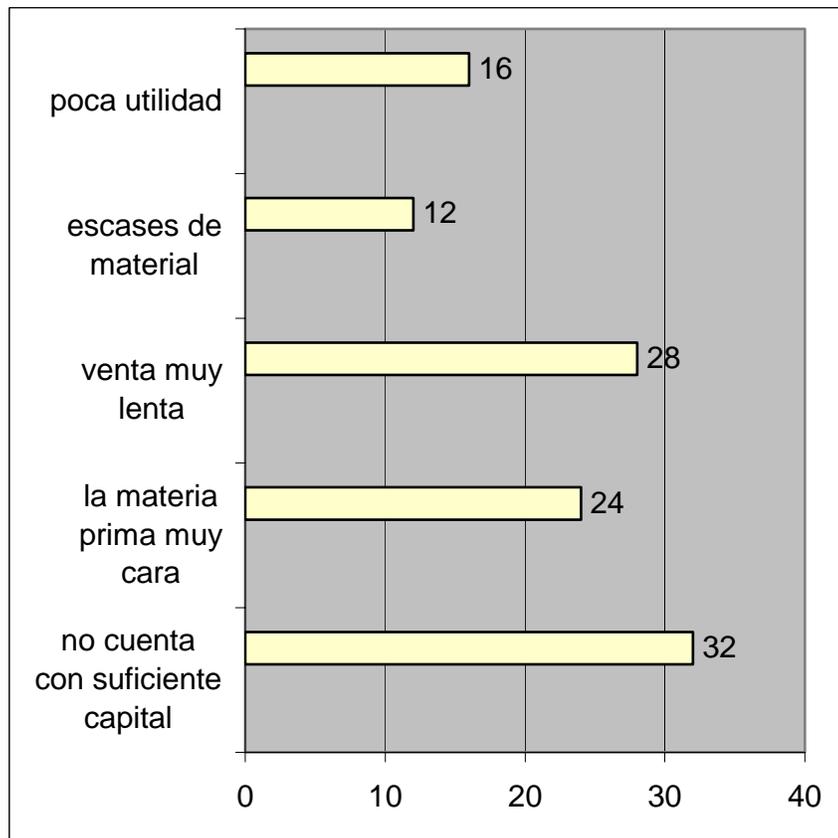
**Gráfica 10. recibe alguna ayuda económica**



**Gráfica 11. Quién le da ayuda económica**



**Gráfica 12. Principales problemas que afronta el artesano**



## **ANEXO 2**

### **Evaluación de Exportabilidad**

Para la realización del estudio de evaluación de exportabilidad, se entrevisto a 5 personas de diferente genero, según el criterio de cada uno de los factores de exportabilidad, en compradores se entrevisto a turistas, en productores a los artesanos de los diferentes artículos y por ultimo en vendedores a los comerciantes del mercado de artesanías.

A cada uno se les pidió que dieran un puntaje de 1 a 10 en cada una de las preguntas que se les realizo de los diferentes artículos; seguidamente se presenta la copia y resultados de dichas encuestas:

#### **Encuesta: A Compradores**

- 1) Que porcentaje de utilidad considera que tienen los siguientes artículos.
  
- 2) Cómo califica el diseño de los siguientes productos, calificándolo en base a las artesanías de otros países.
  
- 3) Como considera el precio de estos artículos, comparándolo con la competencia:

**Tabla 1. Resultados de Encuesta a Compradores**

	cenicero	Panera	Servilleta	máscara	arete	veladora	
Utilidad	34	46	48	16	46	31	Total
	7	9	10	3	9	6	Promedio
Diseño	49	41	48	46	36	14	Total
	10	8	10	9	7	3	Promedio
Precio	46	48	42	27	34	44	Total
	9	10	8	5	7	9	Promedio

**Encuesta: A Productores**

- 1) Tomando en cuenta, la facilidad de obtener el material, su precio y calidad como califica usted los siguientes productos:
  
- 2) En base a la cantidad de productos que pueden elaborar en el taller, durante una semana, que porcentaje le da a los siguientes productos:
  
- 3) Como califica el manejo y empaque, para que no sufran daños estos productos al ser exportados.

**Tabla 2 Resultados de Encuesta a Productores**

	cenicero	Panera	servilleta	máscara	arete	veladora	
Mater Prima	39	43	44	46	26	29	Total
	8	9	9	9	4	6	Promedio
Producción	46	39	36	31	29	48	Total
	9	8	7	6	6	10	Promedio
Emp, Man	34	41	49	39	46	27	Total
	7	8	10	8	9	5	Promedio

## Encuesta a Vendedores

- 1) Como Califica la calidad, durabilidad, acabados de los siguientes productos:
- 2) Para el manejo de almacenaje, transporte basado en el peso y volumen como califica los productos.
- 3) Basado en problemas de salud u otro, que pudieran presentar estos productos cual seria su calificación.
- 4) Que tan competitivos son estos productos, tomando en cuenta la artesanías de otros países, como México y países asiáticos

**Tabla 3. Resultados Encuesta a Vendedores**

	cenicero	Panera	servilleta	máscara	arete	veladora	
Calidad	42	39	47	44	37	26	Total
	8	8	9	9	7	5	Promedio
Peso Vol.	37	38	49	36	48	44	Total
	7	8	10	7	10	9	Promedio
Salubridad	46	46	46	46	44	39	Total
	9	9	9	9	9	8	Promedio
Promoción	44	41	49	44	37	19	Total
	9	8	10	9	7	4	Promedio