



Diagnóstico Situacional del Sector Artesanal en Santa Rosa de Copán, Honduras

TESIS PARA OBTENER EL TITULO DE:
MAESTRA EN PLANEACIÓN Y DESARROLLO

Presenta:

Lury Euniza García

A sesor:

Dr. J. Alejandro Vera Jiménez

Coasesora:

Mtra. María Elena Ávila Guerrero

Santa Rosa de Copán, Honduras, C.A. Mayo de 2006

INDICE

	Pagina..
INTRODUCCIÓN	3
CAPITULO 1. MARCO DE REFERENCIA	8
1.1 EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA	9
1.2. LA MICROEMPRESA ARTESANAL	18
1.2.1 Panorámica nacional del mercado artesanal	20
1.2.2. Mercados artesanales en el occidente del país.	21
CAPITULO 2. DIAGNOSTICO SITUACIONAL	25
2.1. OBJETIVOS	26
2.2 REFERENTES ETNOGRAFICOS DE SANTA ROSA DE COPAN	27
2.2.1. Ubicación geográfica	27
2.2.2 Aspectos históricos	29
2.2.3. Condiciones socioeconómicas	30
2.2.4. Condiciones sociopolíticas	32
2.3 METODO	34
2.3.1. Muestra	34
2.3.2. Instrumentos	39
2.4. PROCEDIMIENTO	40
2.5. RESULTADOS DESCRIPTIVOS	41
2.5.1. Resultados Generales	41
2.5.2. Resultados por Sector.	58
CAPITULO 3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
3.1 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	89
3.1.1. Discusión en General	89
3.1.2. Discusión por Sector	98
3.2 RECOMENDACIONES	129
BIBLIOGRAFIA	132
ANEXOS	136

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo da cuenta de la investigación realizada sobre la situación actual de los artesanos de Santa Rosa de Copán, en el Occidente de Honduras, ciudad proveedora de productos y servicios a las personas de los municipios vecinos y una de las más desarrolladas económicamente en la zona occidental del país. Sin embargo, desde que comenzó la crisis mundial de los bajos precios del café, el flujo de efectivo, así como la demanda de productos y servicios, ha decaído grandemente. Surgiendo la necesidad de desarrollar otras fuentes alternativas que permitan generar productos y servicios a fin de mejorar la situación económica de las familias afectadas. Se tiene como perspectiva que el apoyo a la pequeña y microempresa mejorará la distribución de ingreso sustentado en un crecimiento sostenible y que, consecuentemente, contribuirá al mejoramiento del nivel de vida de aquellos beneficiados, que con una mayor capacidad competitiva para aprovechar las oportunidades, tendrán mayor acceso a recursos para inversión en vivienda, salud, educación, infraestructura, etc.

Con base en esta perspectiva, la población de Santa Rosa de Copán ha priorizado el turismo como una actividad de alto potencial de desarrollo económico, prioridad que se expresa en el Plan de Desarrollo del Municipio elaborado participativamente en un proceso de planeación estratégica, en el cual se plasma la visión estratégica *“Santa Rosa de Copán, centro regional turístico, con amplia cobertura de servicios, altamente organizada y satisfaciendo las necesidades y calidad de vida de sus habitantes”*.

El hecho de que esta ciudad sea un punto estratégico de convergencia para el visitante que, alojándose en ella puede movilizarse y visitar otras ciudades de atractivo turístico como Gracias, Departamento de Lempira, Ruinas de Copán y otras más, abre una brecha de oportunidades al sector artesanal, el cual puede posicionarse con sus productos tanto regional como nacionalmente con un esfuerzo conjunto del sector microempresarial dedicado a esta labor y las instancias de apoyo local. En este sentido, se busca la consolidación de una alternativa de desarrollo para fortalecer a hombres y mujeres de Santa Rosa de Copán dedicados a la elaboración de artesanías generando mayores oportunidades de empleo y ensanchando el abanico de productos que se puedan distribuir en los principales puntos

turísticos del país, al mismo tiempo que se fortalezcan como atractivo turístico de la comunidad.

Así, fortalecer al sector artesanal es prepararlo para el máximo aprovechamiento del potencial turístico de la zona, rescatando el patrimonio cultural como alternativa de desarrollo para las familias dedicadas a este rubro y a las que se les da apertura en el espacio competitivo. Hay que considerar que las condiciones actuales de los artesanos presentan una serie de problemas y necesidades que requieren ser expuestas y analizadas por ellos mismos.

Sabemos que el desarrollo de los pueblos debe ser impulsado desde su propia concepción, es decir, impulsado por actores conscientes de las actividades que deberán emprender para mejorar sus condiciones de vida y es aquí donde prevalece la visión del futuro, el hecho de poder prever hacia dónde se deben encaminar los esfuerzos, requiriendo del uso de ejercicios de planeación estructurados sobre información confiable.

El problema abordado a través de la presente investigación, fue el desconocimiento de las condiciones concretas que afectan el desarrollo de los artesanos, al no contar con una base de información que permitiera establecer políticas o programas de apoyo al sector artesanal aún y cuando se consideran uno de los sectores que requieren atención directa por ser parte del atractivo cultural. Asimismo, abordamos la situación actual del artesano en las áreas de producción, comercialización y organización a fin de promover estrategias que potencien el desarrollo de los mismos, partiendo de un reconocimiento de su realidad, lo que constituye la base para el emprendimiento de ejercicios de acción reflexión en la formulación y ejecución de proyectos de desarrollo para su sector.

Recociéndose ellos mismos como sujetos de desarrollo y agentes de cambio que deben estar comprometidos con sus propios procesos de desarrollo, se formará una conciencia colectiva de su situación e impulsarán acciones comunes que mejoren su situación actual, permitiéndose mejorar su productividad, buscar nuevos mercados y, por ende, mejorar sus condiciones económicas.

Para efectos de esta investigación, el sector artesanal en referencia está constituido por hombres y mujeres, quienes son propietarios de talleres en los que se producen artículos

utilitarios y de aplicación turística en el casco urbano de Santa Rosa de Copán. Segmentamos las actividades artesanales más relevantes cuyas características de producción difieren una de la otra de acuerdo a la materia prima utilizada en la elaboración de artesanías, generando la siguiente clasificación:

Sector Madera (tallado, torneado); Sector Cuero (marroquinería, talabartería, zapatería); Sector Hierro (herrería y forja colonial); Sector Textil (bordados y manualidades) y Sector Curiosidades Varias (las que están constituidas por artículos para el mercado turístico elaborados con variedad de materiales como raíces, piedras, trozos de madera, etc.).

Pese a los esfuerzos que ya han realizado distintas instituciones, aún no existía una base de datos sobre las microempresas de tipo artesanal con un nivel razonable de desagregación de la información que permitiera considerar su evolución en el futuro. La base de datos trabajada en este diagnóstico ha incluido las principales variables que caracterizan la estructura microempresarial, las cuales son: género, edad, nivel educativo, estado civil, número de dependientes familiares, experiencia, forma de aprendizaje, participación del empleo familiar, número de personas que reciben ingresos directos como empleados de esta microempresa, ingresos mensuales, porcentaje de participación de la renta generada por la actividad con respecto a su aporte en el gasto familiar, participación del empresario en organizaciones, expoventas y una consideración del capital de inversión en estas actividades y margen de utilidad.

El levantamiento y sistematización de la información cuantitativa y cualitativa sobre microempresas dedicadas a la elaboración de bienes con atracción turística proveerá a los artesanos, al gobierno local y a las organizaciones de desarrollo que operan en la zona, una herramienta que les permita evaluar la situación y la evolución a lo largo del tiempo de esas microempresas en una perspectiva comparada.

De esta manera, la pertinencia de este proyecto se apoyó en el alto potencial turístico de la Región Occidental de Honduras, así como en la vocación y dedicación de un sector de la población que trabaja en la elaboración y comercialización de artesanías, criterios que hacen necesario que se avance en la auscultación de alternativas de desarrollo socio económico y que, a la vez, inserten vitalidad en el mantenimiento de tradiciones culturales, considerando el

fortalecimiento de la actividad artesanal como la preservación y rescate cultural de nuestros pueblos.

Visto el potencial turístico de la Zona Occidental de Honduras vislumbramos la oportunidad de que los hombres y mujeres dedicados a la elaboración de artesanías se consoliden productiva y organizativamente para mejorar su capacidad competitiva, Actualmente, tanto el Gobierno Local como la Sociedad Civil realiza acciones a fin de hacer de Santa Rosa una ciudad atractiva al turista brindando mayor y mejores servicios, mejorando infraestructura turística (remodelación de parques, señalización turística de la ciudad, etc.), capacitando recurso humano en atención al turista (Diplomado en Turismo, Atención al Turista con Calidad, Higienización en la Venta de Alimentos, Curso de Guías Turísticos. etc.).

La inquietud de apoyo para desarrollo de los Artesanos de Santa Rosa de Copan es una iniciativa que nace a través de la Comisión Ciudadana de Turismo de Santa Rosa de Copán, conformada por hombres y mujeres comprometidos con el desarrollo turístico de la ciudad brindando un trabajo tesonero ad-honoren y quienes han caracterizado como debilidad sentida que el sector artesanal en Santa Rosa es aún incipiente pese al potencial turístico del lugar, condición que es general a nivel nacional, tanto que nuestro país es un mercado atractivo para que sean los artesanos salvadoreños, guatemaltecos y nicaragüenses los que aprovechen nuestros puntos turísticos, de Copan Ruinas, Cortes, Islas de la Bahía, etc. (Diario la Prensa, 06/09/04 Art. Artesanalmente alienados)

Nuestro estudio se basó en un diseño de orientación descriptiva, a efectos de caracterizar a los productores e identificar las variables que se encuentran más relacionadas con los problemas que enfrentan los artesanos, como marco informativo para la elaboración de propuestas de intervención en distintos campos que tiendan a potenciar las capacidades y desarrollar ampliamente la actividad artesanal

En cuanto al desarrollo metodológico y la captura de la información, se realizó bajo estricta y rigurosa participación de los actores comunitarios, de manera que garantizara el empoderamiento de los beneficiarios directos de la propuesta. Se espera que con el reconocimiento de alternativas nacidas de su propio vivir, los artesanos asuman un papel protagónico en la gestión y realización de proyectos que mejoren sus condiciones de vida.

Así, en el Capítulo 1, presentamos un marco referencial que nos ubica en los fundamentos teóricos de la microempresa y, específicamente, de la empresa artesanal, además de abordar el panorama nacional y, específicamente, la estructura del mercado regional del sector artesanal, con una breve descripción de los atractivos turísticos y la mención de los principales centros de comercialización de artesanías. En el Capítulo 2 presentamos los resultados del diagnóstico, iniciando con una descripción de los antecedentes etnográficos de Santa Rosa de Copán, lugar en el que se desarrolla el estudio, dando a conocer información específica respecto a su ubicación geográfica, contexto histórico cultural, aspectos socioeconómicos y sociopolíticos. Asimismo, en este capítulo describimos los resultados del trabajo de campo, los cuales se presentan en dos apartados; el primero, con la información relativa a los aspectos del método (muestra, instrumentos y procedimiento) y el segundo, con los resultados a nivel general y por sector artesanal.

Finalmente, en el Capítulo 3 presentamos las conclusiones y recomendaciones generales. En primera instancia, dicho capítulo contiene la discusión de los resultados por factor social y económico, así como por sector artesanal, iniciando con una breve reseña histórica de la actividad en la ciudad de Santa Rosa de Copán, la caracterización de la actividad artesanal cuantitativa y cualitativa, así como la problemática y soluciones propuestas por sector artesanal. Se concluye con las recomendaciones para el desarrollo del sector microempresarial artesanal.

Por último, es importante resaltar que este trabajo de investigación responde al anteproyecto de investigación formulado en el marco de la Maestría en Planeación y Desarrollo implementada por la Universidad Nacional de Honduras (UNAH) y el Centro de Experimentación para el Desarrollo de la Formación Tecnológica (CEDeFT con apoyo directo del Gobierno de México a través de la Secretaria de Relaciones Exteriores (Anexo 1)

CAPITULO 1

MARCO DE REFERENCIA

UDI-DEGT-UNAH

1.1. EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

En muchos países las grandes empresas históricamente han amenazado la existencia de las Micro y Pequeñas Empresas llamadas en adelante MYPES, pero su presencia también constituye para las empresas locales un "desafío" de supervivencia y en muchas ocasiones un estímulo para la aparición de nuevas formas de identidad cultural y pertenencia a su comunidad.

De acuerdo a Manuel Ordóñez (2004:51), desde los años '60, fue generándose una transformación de las características de las pequeñas y medianas empresas, el cambio generacional, la presión competitiva y la mayor facilidad para acceder a nuevas tecnologías han sido señalados como factores preponderantes de este cambio en las conductas empresariales. (Ordóñez, 2004)

La transición de las economías de mercado cerradas al "nuevo" sistema internacional de las economías globalizadas ha traído consigo cambios importantes tanto en las estructuras del mercado como en los sistemas financieros mundiales; lo que ha significado una carrera contra el tiempo y contra la falta de preparación.

Como nos refiere Roberto Carrillo (2002:32), las nuevas tendencias de globalización enmarcan la actividad de gobierno, ya no como un mero soporte físico de localización, sino, más bien, para pasar a ser agentes transformadores de la economía local. El nuevo contexto ha determinado la necesidad de adaptar viejas estructuras a los nuevos tiempos, y en este proceso, muchas organizaciones se están jugando su propia supervivencia. (Carrillo, 2002)

Hay que acotar sin embargo, que el funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas siempre han tenido -y aún lo tienen- un papel importante en el desarrollo económico de los países del mundo, sobre todo, en el nivel local donde se ubican, o más bien en las regiones en las que interactúan. Estos espacios que al inicio no resultan de interés para las empresas grandes, en tanto no signifiquen un reto significativo para ellas, pueden representar una amenaza latente; en tanto los pequeños y medianos empresarios, por lo general, no se encuentran preparados para enfrentar los retos de la competencia, y que decir de la Microempresa, la que apenas subsiste.

Es así que como bien dice Rafael Meléndez (2001:21), los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicios, debido a que carecen, por lo general, de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas.

Este amplio núcleo económico y social está formado por la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios que uno pueda imaginar; y en gran medida, los microempresarios son personas que realizan actividades económicas a nivel de subsistencia que se caracterizan por integrar empresas eminentemente familiares, producto de la necesidad, más que de un esfuerzo planificado, presentando problemas para su desarrollo y posicionamiento (Solórzano ,1996).

Indudablemente, el mejoramiento de las condiciones de vida de la población se articula con la posibilidad de generar riqueza en el territorio (Soriano, 2000) , para lo cual deben promoverse las actividades productivas, tanto las ya existentes, como las potenciales ; pero la generación de un ambiente favorable a la implementación de políticas de desarrollo económico local, deberá contar con una dinámica que permita aumentar la inversión por la vía de los emprendimientos que generen valor agregado y aumenten el empleo.

La puesta en marcha de una política territorial debe tener en cuenta el apoyo legislativo local (Gobierno Local) para garantizar recursos presupuestarios suficientes y la promoción de incentivos específicos para los agentes económicos locales. Asimismo, se requiere un acertado diagnóstico de la situación, el diseño de un marco institucional acorde, el diseño de instrumentos de actuación y capacidad de liderazgo político (García, 1999).

Las micro, pequeñas y medianas empresas, pese a todos los beneficios que aportan a la economía de los países, particularmente en el nuestro, confrontan grandes problemas que deben ser resueltos para hacerlas más competitivas, tanto en el contexto regional y nacional, como en el internacional. Las políticas crediticias, el alcance de los programas de apoyo, la competencia desleal, así como los deficitarios programas de innovación tecnológica y de capacitación, deben ser aspectos analizados bajo una óptica diferente, desplegando estrategias

más agresivas e innovadoras, que permitan el adecuado desarrollo y posicionamiento de este importante núcleo socioeconómico (Nolasco, 1998).

Debemos considerar a la empresa como un sistema. Un sistema, en su concepción más simple, es un conjunto de elementos vinculados entre sí, de manera tal que, un cambio en cualquiera de sus elementos, afecta de alguna manera a los demás. Un sistema es abierto cuando interactúa con su entorno, por lo que una empresa es un sistema abierto que intercambia con el medio en el aprovisionamiento de la materia prima, en su relación con el mercado, en su relación con el estado, así como en su relación con la comunidad que lo rodea (Duarte, 2002).

En este sentido, podemos decir que una determinada localidad o región no está sujeta a una determinada capacidad competitiva, sino que puede crear y desarrollar sus propias ventajas competitivas, tomando como base de sustentación la cooperación y articulación de sus actores, donde el conocimiento generado a través de la experiencia es un factor clave de desarrollo.

Explicar el fenómeno microempresarial nos introduce en la cuestión de preguntamos cuáles fueron los factores que operaron en la decisión de creación de empresas en un contexto como el que hemos intentado describir precedentemente; a su vez, al guiarnos por los marcos de referencia, advertimos que existen conceptos más que precisos para definir la cuestión de la empresarialidad. De acuerdo a Idalberto Chiavenato (2002), un empresario es una persona que detecta una oportunidad en el mercado, reúne los recursos necesarios para desarrollar la iniciativa y percibe la demanda del medio. (Chiavenato, 2002)

Así pues, los diferentes factores que operan en el proceso de decisión de emprender pueden ser económicos, culturales, psicológicos, creativos, por necesidad de aprender, por satisfacción personal etc. Por lo que podemos afirmar que la empresarialidad no nace, se desarrolla a partir de una gran cantidad de experiencias combinadas.

En Honduras no ha existido una definición unificada de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), sino que más bien se ha venido usando conceptos de acuerdo a los objetivos y

naturaleza de las instituciones, proyectos, programas, etc. que de una u otra manera brindan apoyo a este sector de la economía¹.

Es importante señalar que en las fuentes bibliográficas consultadas, los elementos cuantitativos y cualitativos usados como indicadores varían sustancialmente. Esto implica que no existe una definición que incluya en su totalidad los elementos abajo detallados, siendo éstos una selección realizada por la Promype/GTZ de los que a su juicio son considerados más ajustados a la realidad.

Elementos cuantitativos.

- Ventas mensuales promedio de US\$ 3,125.00.²
- Uno a 10 trabajadores asalariados permanentes (sin incluir el dueño).
- Baja relación capital – trabajo.

Elementos cualitativos

- Predominio del trabajo manual y de tecnologías simples.
- Poca división interna de trabajo.
- Operación informal de la empresa³.
- Falta de registros contables - administrativos.
- Mínima capacidad gerencial.
- Nivel mínimo de educación del empresario.
- Falta de acceso a incentivos fiscales.
- No-separación de los gastos familiares de los de la empresa.
- Acceso restringido a servicios formales.

¹ A manera de ejemplo puede citarse que instituciones de crédito hacen énfasis en criterios como inversión fija, ventas, ingresos; instituciones para impacto en empleo usan criterios como número de trabajadores, trabajadores familiares, trabajadores remunerados, no remunerados, etc.

² Fuente: Promype/GTZ, Cuaderno No. 1: Instrumentos, prioridades y Estructuras Institucionales para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Rómulo Rodezno (los valores fueron convertidos de Lempiras a Dólares).

³ Entendiéndose por informal la operación de las empresas que no cumplen con todos los requisitos exigidos por la ley para constituir una empresa, los que varían de acuerdo al tipo o figura legal que tomará la unidad económica y que comprenden trámites personales y notariales, judiciales y registrales, procedimientos administrativos y procedimientos municipales.

- Unidad económica (en muchos casos) instalada en la vivienda del propietario.
- Producción orientada a los estratos pobres de la sociedad.

Estas empresas, independientemente de la naturaleza de su actividad principal, presentan las características históricas observadas a lo largo del tiempo con algunas variantes los grandes contrastes que aún observamos en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia, lo mismo que una masa amorfa, a veces difícil de identificar, que se dedicaban a prestar servicios de distinta naturaleza (Barnes, 1997).

Como bien apunta Stephen Robbins (2000), la caracterización del sector microempresarial puede hacerse en forma paradigmática: es un agente económico de pequeña dimensión cuya organización de la producción, y su relación con el mercado es de carácter formal, no obstante lo cual posee un perfil específico estampado por la información imperfecta, el escaso desarrollo tecnológico, la falta de tecnologías de gestión, las limitadas redes de comercialización, y las escasas posibilidades de acceso al crédito.

Otro de los aspectos a considerar respecto de la caracterización de la microempresa es su relación con otros agentes (instituciones no gubernamentales, educativas, programas de fomento, Gobiernos locales, etc.). En este sentido deben tenerse en cuenta las diferencias que pueden existir entre regiones donde se desarrollan, haciéndolo desde una perspectiva dinámica, de modo que se interpreten determinados condicionantes históricos, socioculturales e institucionales, que pueden inducir o inhibir las conductas emprendedoras (Russell, 1998).

De esta manera, la percepción de las distintas formas que puede asumir el desarrollo de la microempresa debe involucrar el impacto sobre el hombre y su entorno, la trascendencia de la pequeña dimensión como agente económico en el espacio local, y la incidencia social y cultural que rescata valores, tales como la cooperación, la solidaridad, las redes económicas locales y el trabajo asociado (Torres, 2001).

La creación de espacios tendientes a estimular y facilitar el espíritu emprendedor y el funcionamiento de microempresas debe realizarse con suma responsabilidad, porque lo cierto

es que no todas las actividades que surgen y se desarrollan tienen potencial real de crecimiento. Esto solo es posible establecerlo a partir de un diagnóstico particularizado donde se puedan fijar sus posibilidades concretas de crecimiento, la mejora de la calidad, de la competitividad y la consecuente generación de empleo. Se debe trabajar en la identificación adecuada del potencial individual o grupal de fortalecer la microempresa, sobre todo en aquellos segmentos menos informados y procurar su transformación en sujetos dinámicos, impulsando su gradual "nivelación" y su paulatina inserción o reinserción socioeconómica (Gómez, 1999).

El apoyo institucional debe estar orientado a identificar oportunidades, motivar su realización, validar los proyectos en el medio y procurar los recursos necesarios. Sin embargo, como bien plantea James Stoner (2000), se puede observar que el sistema educativo formal aun no provee adecuadamente los elementos que sostienen la relación *escuela – mundo del trabajo*, y recién ahora están apareciendo en forma programática las propuestas que signifiquen para los alumnos reconocer en la conducta emprendedora una opción laboral. Asimismo, la lentitud para adaptar sus estructuras y sus programas a los cambios en el sistema económico y productivo, tanto para el nivel medio como para la educación de los adultos, no permite promover con fuerza el estímulo al desarrollo de las capacidades emprendedoras.

En este sentido, un desafío significativo en el campo del diseño de las políticas gubernamentales es fortalecer la articulación *escuela – mundo del trabajo*, asociando la promoción de las conductas empresariales con el progreso de una región determinada, como sistema virtuoso de inclusión social. (Stoner 2000).

Hay que mencionar que la promoción exitosa de la microempresa y las capacidades emprendedoras irán en aumento en función de contextos más favorables, es decir con un ambiente institucional, un ámbito sociocultural y un marco de consenso adecuado. A lo que debe sumarse un adecuado manejo de los instrumentos técnicos de apoyo, el conocimiento de las categorías socioeconómicas existentes, la máxima capacidad de divulgación y la gestión participativa (Martínez, 1998).

Nuestro proceso de desarrollo, con indicadores débiles de integración productiva y participación ciudadana, procesos de paulatina pérdida y desaparición de competencias

laborales, con escasas respuestas institucionales, hacen necesaria la creación de estrategias de desarrollo de capacidades emprendedoras en forma constante y sistemática, de modo que tengan un impacto real en el medio creando ventajas competitivas (Lascano, 2001).

El término ventaja competitiva —desarrollado por Michael Porter en sus trabajos de análisis de factores en empresas de 1986 y de *clusters* de empresas en 1990— marcó la separación de los enfoques tradicionales basados en el concepto de ventajas comparativas. Las ventajas comparativas se heredan y las ventajas competitivas se crean. De acuerdo a la evidencia empírica se observa que rara vez se ha dado un crecimiento industrial sostenido basado puramente en factores heredados y más bien se han presentado por la articulación de factores y actividades; la existencia o inexistencia de industrias de apoyo; las condiciones de los factores mismos como la disponibilidad de financiamiento, de mano de obra calificada o infraestructura adecuada y las condiciones de la demanda (Porter, 1986).

En consecuencia, hay que considerar dentro de las estrategias de apoyo a los *microemprendimientos* la inclusión de medidas para aumentar la oferta de recursos disponible para el financiamiento de su actividad y/o instrumentos que ayuden a estas empresas a acceder a la información relevante para sus negocios o al conocimiento de las tecnologías más adecuadas para sus procesos productivos (Rocha, 2004).

De acuerdo con Treviño (2000), las microempresas deben aprovechar espacios de asociación que les representen ventajas como la reducción de costos por la compra de insumos en grandes cantidades, el acceso a mercados con grandes volúmenes de demanda (como por ejemplo exportaciones o grandes cadenas comerciales), la incorporación de tecnologías, la aceleración del proceso de aprendizaje a través del intercambio sistemático de las experiencias, de la ampliación de la red de contactos y de la especialización de los procesos productivos, entre otras. La habitual desconfianza con que los empresarios miran la posibilidad de encarar proyectos conjuntos, limita la posibilidad de valorar los potenciales beneficios derivados de los esquemas asociativos.

Desde la perspectiva de la política pública, en las publicaciones sobre la materia no sólo se reconoce un desplazamiento del eje de atención de las firmas individuales a conjuntos de empresas, sino que se identifica una serie de ventajas en la eficiencia de la implementación de

acciones basadas en recursos públicos cuando se atiende a las demandas de agrupamientos y complejos productivos (Treviño, 2000)

Como revela el estudio aplicado a experiencias de articulación empresarial en América Latina elaborado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2002):

- i) Las iniciativas de organización funcionan mejor en la medida en que se enfocan hacia un problema u oportunidad percibida por muchos interesados y que no puede enfrentarse con la iniciativa aislada de una persona, empresa u organización.
- ii) La solución al problema percibido es resultado de procesos de planificación participativa.
- iii) Más importante que la calidad de la solución o de la iniciativa es la calidad del proceso.
- iv) Las iniciativas tienen que ser “propiedad” de los interesados y desarrollarse bajo su liderazgo.

Con base en esta información, denotamos la importancia de generar procesos de articulación que den pie a la ejecución de procesos de planeación estratégica participativa, razón por la que dedicaremos un espacio para referirnos a la planeación del desarrollo de micro y pequeños empresarios.

Las principales características de los Modelos Conceptuales de la Planeación Estratégica de acuerdo a Cenecorta (1997), son premisas de planeación, que refiere a lo que se establece con anterioridad, o lo que se declara como información introductoria, postulado o implicado. Las premisas están divididas en dos tipos: plan para planear, y la información sustancial, necesaria para el desarrollo e implantación de los planes.

Antes de llevar a cabo un programa estratégico de planeación es importante que las personas involucradas en él tengan conocimiento de lo que es la planeación estratégica y puedan elaborar el plan que les orientará para su ejercicio de planeación; dando paso a la segunda premisa que es la de contar con la información base como punto de partida de donde estamos situados. Ninguna organización, no importa cuan grande o lucrativa sea, puede examinar en forma minuciosa todos los elementos que posiblemente están incluidos en el análisis de la

situación; por ello, cada organización debe identificar aquellos elementos – pasados, presentes y futuros -, que son de gran importancia para su crecimiento, prosperidad y bienestar, y debe concentrar su pensamiento y sus esfuerzos para entenderlos.

Otros elementos se pueden considerar en esta parte del proceso de la planeación, aunque pueden ser estimados sin ser investigados o sacados de documentos publicados al respecto. Para la identificación de estos elementos generalmente se recurre a la matriz FODA (DOFA o TOWS); la cual, según Barnes (2002), es una estructura conceptual para un análisis sistemático que facilita la adecuación de las amenazas y oportunidades externas con las fortalezas y debilidades internas de una organización. Esta matriz es ideal para enfrentar los factores internos y externos, con el objetivo de generar diferentes opciones de estrategias.

El enfrentamiento entre las oportunidades de la organización, con el propósito de formular las estrategias más convenientes, conlleva un proceso reflexivo con un alto componente de juicio subjetivo, pero fundamentado en una información objetiva. Se pueden utilizar las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas y para atenuar las amenazas externas. Igualmente una organización puede desarrollar estrategias defensivas orientadas a contrarrestar debilidades y esquivar amenazas del entorno. Las amenazas externas unidas a las debilidades internas pueden acarrear resultados desastrosos para cualquier organización. Una forma de disminuir las debilidades internas, es aprovechando las oportunidades externas. Todo esto construido con ejercicios dialógicos en un continuo aprendizaje.

Como bien puntualiza Martínez (1998), la importancia que tiene el construir conocimiento partiendo de ejercicios dialógicos, es que los involucrados deben cuestionarse continuamente y buscar todas las posibles implicaciones de los casos; para iniciar se debe construir una base sólida del por qué realiza la acción, cuáles es su visión y misión, cuál es el fin último que persigue, así como tener una disposición abierta al cambio. Se trata entonces de construir el conocimiento con base en la realidad, tomando en cuenta que esa realidad no es estática sino cambiante.

1.2. LA MICROEMPRESA ARTESANAL

El artesano revitaliza, en sus actividades, el contexto cultural que los ha acompañado al reciclar su trabajo y las materias primas de su entorno, recuerda las técnicas tradicionales y las recrea en una gran diversidad de productos artesanales susceptibles de ser comercializados, con lo cual contribuye notablemente a mantener la identidad nacional y a forjar una personalidad social propia y diferenciada ante el resto del mundo.

Sin embargo a partir de 1940, en nuestra sociedad se extiende un sentimiento de subestimación de lo propio, de lo local, de lo autóctono, frente a la sobre valoración de los productos importados, la necesidad desenfrenada de consumo, la ilusión del "confort y la abundancia" y la estética del zinc y el plástico, (Sonoja, 1997). Consideramos muy acertada la reflexión de Manuel Sonoja en su publicación titulada *Diagnóstico del desarrollo Industrial de Honduras*, en donde denota que la alta concentración de la población en los centros urbanos tuvo consecuencias graves como: la homogenización de las costumbres, la progresiva pérdida de la identidad y de la memoria colectiva de los pueblos, por la idea de seguir un estilo de vida calcado en la modernidad y el confort de los países desarrollados, modelo este muy alejado de la realidad socio-cultural de los países latinoamericanos..

De acuerdo con Camacho (1997), las comunidades artesanales caen en el letargo y el abandono, al olvidarse y desvalorarse la trascendencia de un oficio que permite a la gente participar en el curso de su historia como nación independiente; El modelo de desarrollo industrial lleva implícito el desinterés y la subestimación de la producción artesanal. Además, a esto se suman las pocas actividades de inversión y el limitado capital, debilidades de comercialización, competencia empresarial poco desarrollada y carencia de conocimientos en la administración de la empresa.

Es latente que la supervivencia de los artesanos no es fácil y la permanencia de las costumbres transmitidas de generación en generación se hace cada vez menos posible, esto pone en evidencia la necesidad de buscar otras estrategias que les permita avanzar con mejores condiciones.

Se asume la concepción de la artesanía en sus tres dimensiones: el ARTESANO, como creador y constructor de cultura; la ACTIVIDAD ARTESANAL, en sus dos vertientes: como proceso en el que se aplican técnicas y prácticas artesanales tradicionales y contemporáneas; y como proceso productivo que provee de medios de vida al artesano; y el PRODUCTO ARTESANÍA, expresión de identidad y de la cultura autóctona nacional, regional y local. Esta concepción requiere entonces la orientación de políticas dirigidas a atender el proceso completo que se da en la actividad artesanal, es decir, a atender toda la cadena de producción y comercialización, desde la fase de obtención de la materia prima hasta la venta del producto elaborado artesanalmente (Domínguez, 1998).

A lo largo del tiempo, ha sido una tradición para los visitantes de un lugar llevar un recuerdo de viaje, lo cual da un testimonio de las costumbres y formas de vida de sus habitantes. Con la artesanía las personas hacen de su conocimiento tradiciones y culturas que son transmitidas por los artesanos a través de creaciones que forman parte fundamental del patrimonio cultural de los pueblos.

Los artesanos contemporáneos también aprenden a través del estudio de técnicas y diseños primitivos, así como del trabajo de otros profesionales. Son capacitados a través de cursos impartidos en colegios, escuelas de artes y oficios, grupos artesanales y otras instituciones

Según el Instituto Hondureño de Turismo (IHT), la artesanía es conceptualizada como todo lo que se hace a mano, con la materia prima que existe en el medio, que representa un servicio que es creativo del hombre y no utiliza la maquinaria sofisticada para su elaboración. Similar al concepto manejado por la enciclopedia Encarta la que se refiere a la artesanía como el conjunto de las artes realizadas total o parcialmente a mano que requiere destreza manual y artística para realizar objetos funcionales o decorativos.

Según la Carta Interamericana, las artesanías se clasifican en:

- Artesanía Popular: Obra basada en motivos tradicionales que se transmite de generación en generación.
- Artesanía Artística: es la que expresa el sentimiento individual del autor.

- Artesanía Utilitaria: Produce artículos sin caracterización artística especial, son productos que pueden ser elaborados a mano por el artesano como por la industria mecanizada.
- Artesanía de servicios: no produce ningún bien, constituye una acción que busca llenar una necesidad. Este es prestado a mano para ser considerado artesanal.

Como bien nos refiere Domínguez (1998), podemos caracterizar la artesanía como útil e irremplazable por conservar y ejercitar la tradición de la comunidad artesanal, es comunicable porque transmite mensajes, innovaciones, características culturales, procedencias geográficas, estilos, composiciones. La actividad artesanal permite la cohesión familiar debido a que los trabajadores son la misma familia participando de acuerdo a edad, sexo y experiencia, es autoeducativa las personas se capacitan mientras realizan su trabajo, podemos referirnos además a que propicia la cohesión cultural de la comunidad pues los productos producidos son representativos de las tradiciones de la comunidad. Este oficio lo practican los artesanos, que trabajan en sus hogares con un equipo mínimo, o en talleres instrumentos y materiales más costosos.

1.2.1. Panorámica nacional del sector artesanal.

Los mercados de artesanía popular en Honduras tuvieron su origen en el año de 1973 con la creación del redondel de los artesanos, que funcionó en una plaza de la colonia Palmira de Tegucigalpa (Capital de Honduras). Este fue el inicio del programa con el cual el IHT inició en forma sistemática el fomento de artesanías populares. Actualmente, el mercado de artesanía en Tegucigalpa está bajo la dirección de dicho Instituto. Los artesanos que exponen en el mercado de artesanía pertenecen a la Asociación Nacional de Artesanos de Honduras (ANAH), institución autónoma creada en 1980, funciona con 900 miembros activos, que están distribuidos a nivel nacional. Su fundación está inspirada en apoyar a los artesanos en la comercialización de sus productos.

El fin de la ANAH es proporcionar un patrimonio directamente a los artesanos, pues ellos atienden y venden directamente sus productos en los pabellones artesanales ubicados en el barrio Guacerique en Comayagüela, Pabellón Valle de Ángeles, en Francisco Morazán y

Pabellón Guamilito en San Pedro Sula; esta organización gremial constituye un apoyo al sector que a la fecha no ha tenido impacto para los productores de la zona occidental, no obstante es importante la representación de un gremio organizado a favor de sus derechos, en tanto nos referimos al marco legal que ampara la actividad artesanal.

De acuerdo al Programa de Rescate y Promoción de la Producción Artesanal, Indígena y Tradicional de Honduras (PROPAITH), la legislación en Honduras carece de normas que regulen específicamente las actividades relacionadas con el sector artesanal, como un aspecto de la pequeña industria. En 1965 fue emitido el Artículo 39, estableciendo la *Ley protectora de hondureños dedicados al comercio y a la industria en pequeña escala*. Dicha Ley no define el campo artesanal con precisión y en aspectos relacionados con el sector. No obstante, este ordenamiento ha favorecido a artesanos a los que se les ha otorgado patentes, libre importación de materia prima y maquinaria para la pequeña industria, liberación de algunos pagos del impuesto sobre la renta.

En cuanto a la *Ley de fomento de la pequeña industria y la artesanía*, contempla las artesanías como un todo y las define dándoles individualidad propia del conjunto de las ramas de la producción. Se considera esta ley como un fuerte impulso al movimiento productivo del campo artesanal a través de medidas de tipo financiero y desarrollo de políticas nacionales en función del bienestar económico, social y cultural de los artesanos y del desarrollo general del país

1.2.2. Mercados artesanales en el occidente del país.

Las artesanías en Honduras tienen venta local e internacional. Para hacer un análisis del mercado de artesanías a nivel occidental nos concentraremos en los departamentos de Copán, y Lempira; Ya que estos departamentos cuentan con destacados atractivos turísticos tanto Naturales, Arqueológicos y Ciudades Históricas Coloniales. Identificando claramente dentro de ellos tres ciudades con alta percepción de visitantes: Copan Ruinas, Gracias Lempira y Santa Rosa de Copán nos permitimos en los siguientes párrafos dar a conocer sus principales atractivos turísticos, planta de souvenir o establecimientos de venta de artesanías, principales productos artesanales ofrecidos y la procedencia de dichas artesanías.

En la ciudad de Copán Ruinas se encuentran “Las Ruinas de Copán” las que se definen como *“un parque arqueológico, ubicado en el Valle de Copán, el cual se ha convertido en una gran fuente de información en cuanto a la antigua civilización Maya. Copán ha sido siempre considerada como la ciudad Maya más avanzada y elaborada artísticamente. Fue declarada como sitio herencia de la humanidad en 1980 por la UNESCO y las continuas investigaciones por parte de arqueólogos durante más de un siglo la convierten en la ciudad más estudiada del imperio Maya. A pesar de que el parque en sí está cercado, el legado Maya se puede encontrar a través del valle. Las atracciones principales en el parque son, “Las Sepulturas”, “Los Sapos”, las estelas que envuelven al valle y los dos museos: el Museo de Arqueología, ubicado en el pueblo y el Museo de la Escultura Maya, ubicado dentro del área de Visitantes del Parque (IHT.2004).*

Ahí mismo en la ciudad de Copán Ruinas, el visitante puede realizar una gira a una tradicional comunidad indígena llamada Maya Chortí y observar sus tradiciones, costumbres y oficios, puede visitar diferentes cuevas y cavernas utilizadas por los mayas como pasajes secretos; además puede visitar el parque acuático El Jaral el cual está disponible para la diversión de las familias y localizado a ocho kilómetros de la ciudad de Copán Ruinas.

Todo ello en el municipio de Copán Ruinas, lo que le permite ser un atractivo mercado de artesanías que cuenta con nueve tiendas de artesanías ubicadas en el casco urbano de la ciudad en los cuales se comercializan artesanías como piedras talladas, muñecas de tuza, tallados de madera, trabajos en cera, magnéticos, adornos de barro, hamacas, carteras, sombreros de junco, gorras, fajas, sandalias, collares, pulseras, puros, velas aromáticas. Artículos producidos en diferentes lugares del país como Santa Bárbara, San Pedro Sula, La Campa, Tegucigalpa, Valle de Ángeles. Incluso se encuentra en el mercado un alto porcentaje de artesanía Salvadoreña y Guatemalteca.

Otra de las ciudades con alto potencial turístico es la ciudad de Gracias Lempira, cabecera del Departamento de Lempira, se localiza a 48 kilómetros al sur este de Santa Rosa de Copán y tiene una población de 31.400 habitantes. En este Municipio se encuentra una gran riqueza arqueológica, colonial e histórica como lo demuestran las iglesias Las Mercedes, San Sebastián y San Marcos, que datan desde finales del siglo XVI.

Su principal atractivo histórico es la Fortaleza de San Cristóbal, construida en 1850 como medida de precaución ante las invasiones de sus colonizadores, que aun después de la independencia de Centroamérica, no querían dejar su poder. En Gracias Lempira también podemos encontrar atractivos naturales como el Parque Nacional Celeque, bosque nublado con riqueza natural que cuenta con el pico mas alto de Honduras, la montaña el Celeque, que en lengua lenca significa “Caja de Agua”, con una altura de mas de 2,880 m sobre el nivel del mar. No podemos dejar desapercibida la existencia, a tan solo 6.5 km de la ciudad de Gracias Lempira, otro atractivo natural, las aguas termales, sitio turístico compuesto por cinco pozas con agua térmica y condiciones de servicio que brindan alimentación, hospedaje en bungaloes constituyendo una oferta de diversión y placer para propios y visitantes.

Existe dentro de este Municipio la comunidad de La Campa, famosa por su producción de alfarería típica, de la cual, una gran parte es para uso diario en las casas de los mismos pobladores. Dentro de su oferta de artesanías cuenta con cuatro tiendas de artesanías ubicadas en el casco urbano de la ciudad en los cuales se comercializan artesanías como: objetos de barro muñecas de tuza, tallados de madera, collares, pulseras, puros, velas aromáticas. Artículos producidos en diferentes lugares del país como La campa, Valle de Ángeles, Tegucigalpa y Santa Rosa de Copán y de otras ocasionalmente.

Ahora bien, Santa Rosa de Copán, por ser una ciudad tranquila y colonial, con una identidad gastronómica y cultural, brinda un ambiente acogedor para todo aquel turista que gusta del arte y los intercambios culturales. Los factores históricos y culturales de este municipio están ligados a la declaración de Santa Rosa de Copán como Monumento Histórico mediante el Acuerdo Ejecutivo No. 344, publicado en la Gaceta el 24 de abril de 1993, alrededor de ello, tanto la Comisión Ciudadana de Turismo como la Comisión Ciudadana del Casco Histórico, se esfuerzan por rescatar no solo su identidad cultural y patrimonio, sino por mantener conocida su historia en el presente y en el futuro. Las características arquitectónicas de sus edificios, calles empedradas, la amabilidad de su gente han permitido promocionarla como un destino turístico. Se encuentra ubicada en un punto estratégico, en el que convergen varias rutas turísticas, tales como la Ruta maya, la Ruta del Tabaco, la Ruta Lenca, etc. Se encuentra cerca, y con fácil acceso, a las ciudades turísticas Copan Ruinas y Gracias, Lempira en el occidente.

También es de considerar la cercanía considerable de la ciudad de Santa Rosa de Copán con dos fronteras Centroamericanas: a 95km la frontera El Poy con El Salvador y a 130km de la frontera Agua Caliente con Guatemala, lo que potencia turísticamente a la ciudad como una ciudad de paso o estadía en donde el turista pueda conocer y disfrutar del lugar y desde aquí realizar giras dentro y fuera del municipio a los diferentes atractivos turísticos de la región.

Todo ello anuncia una mayor atención al tema de artesanías como factor que contribuye al desarrollo local en el municipio, cuenta con cinco tiendas de artesanías ubicadas en el casco urbano de la ciudad en los cuales se comercializan artesanías como artículos de piel, piedras talladas, muñecas de tuza, tallados de madera, trabajos en cera, magnéticos, adornos de barro, hamacas, carteras, collares, pulseras, puros, pinturas, velas aromáticas. Artículos producidos en diferentes lugares del país como Santa Bárbara, San Pedro Sula, La Campa, Tegucigalpa, Valle de Ángeles.

CAPITULO 2

TRABAJO DE CAMPO

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DEL SECTOR ARTESANAL DE SANTA ROSA DE COPAN

2.1 OBJETIVOS:

A. General.

Realizar un diagnóstico de la situación actual del artesano de Santa Rosa de Copán, Honduras, en las áreas de producción, comercialización y organización a fin de promover estrategias que potencien el desarrollo de los mismos, partiendo de un reconocimiento de su realidad, base para el emprendimiento de ejercicios de acción reflexión en la formulación y ejecución de proyectos de desarrollo para su sector.

B. Específicos:

- Identificar la problemática existente en el sector artesanal en el ámbito social y económico.
- Propiciar espacios de discusión con distintos actores sociales en relación con la problemática del sector artesanal.
- Caracterizar la microempresa artesanal de Santa Rosa de Copan con énfasis en el análisis de aspectos estructurales, productivos y de comercialización.
- Favorecer la formulación e implementación de proyecto de desarrollo del sector artesanal.

2.2. REFERENTES ETNOGRAFICOS DE SANTA ROSA DE COPAN.

2.2.1. Ubicación geográfica.

Este proyecto de investigación fue realizado en la Ciudad de Santa Rosa de Copán, la cual se encuentra situada en el extremo occidental de Honduras, en un ángulo casi recto que forman el Río Higuito hacia el norte por las estribaciones de la montaña de Puca, y en el rincón sureste sobre una altiplanicie extendida de oriente a poniente con una altura aproximada de 1,127.76 msnm.

Este municipio se encuentra a una distancia de 152km de San Pedro Sula, a 393km de Tegucigalpa, Capital de Honduras, a tan sólo 95km de la frontera El Poy con El Salvador y a 130km de la frontera Agua Caliente con Guatemala, lo que convierte a esta comunidad en un punto geográfico importante. La carretera pavimentada CA – 4 que conduce hacia el municipio es transitable durante todo el año, y permite a los pobladores estar conectados con el sur – occidente y norte del país.

Santa Rosa de Copán presenta una topografía suavemente irregular, rodeada de colinas y abundantes pinares y una inclinación pronunciada en la parte sur, que baja paulatinamente hacia el norte de la ciudad. Sus límites geográficos son:

- Al norte: con los municipios de Dulce Nombre, San José y Veracruz en el departamento de Copán.
- Al sur: con el municipio de Talgua en el departamento de Lempira y los municipios de La Unión y Cucuyagua en el departamento de Copán.
- Al este: con el municipio de San Juan Opóa en el departamento de Copán, las Flores y Lepaera en el departamento de Lempira.
- Al oeste: con los municipios de Concepción y San Agustín en el departamento de Copán.

Su extensión superficial es de 293.10km², divididos en aldeas y caseríos tales como: El Rodeo, Las Pilas, Oromilaca, Yarushin, Quezañica, El Salitrillo, Guachipilín, Callejón, El Rosario, El Tablón y El Carrizal entre otros. El clima predominante es sub – tropical templado, cuyas temperaturas oscilan entre los 25°C – 29°C en el verano (marzo - junio), y de 13°C – 15°C, en invierno (diciembre - febrero).

La población total es de 40,309 habitantes⁴, de los cuales 28,392 se encuentran viviendo en el casco urbano de la ciudad. De esta cifra, aproximadamente un 46.1% representa a la población económicamente activa del municipio y un 3% de desempleados en edad económicamente activa.

La ciudad de Santa Rosa de Copán, se encuentra en una altiplanicie extendida de este a oeste, en una zona de topografía irregular y que se divide en tres zonas:

- Sector 1: Zona Baja, ubicada al noroeste de la ciudad, sobre la salida a San Pedro Sula, compuesta por 24 barrios y colonias con una densidad poblacional de un 30%.
- Sector 2: Zona Media, es el área más poblada de la ciudad, donde reside el 45% de la población. En ella se ubica el casco histórico de la ciudad, así como ocho barrios y colonias de diferentes estratos sociales. En esta zona se desarrollan también las principales actividades comerciales e institucionales.
- Sector 3: Zona Alta, está compuesta por 12 barrios y colonias localizados en la parte sur de la ciudad, sobre la salida a Ocotepeque, que aunque son de carácter urbano, su crecimiento ha sido desorganizado debido a la topografía irregular. Aquí reside el 25.0 % de la población.

En el área rural del municipio la población restante es de 12,017 habitantes, distribuida en 17 aldeas y 55 caseríos.

⁴ Datos estadísticos del 2003, proporcionados por la Unidad de Investigación y Estadística Social (UIES) del municipio.

2.2.2. Aspectos históricos

Santa Rosa de Copán, un municipio del departamento de Copán, obtuvo su título en 1802; cuando era Capitán don Juan García de la Candelaria el comandante de las fuerzas militares españolas del Partido de Gracias a Dios. En sus frecuentes expediciones militares por los diversos sitios que integraban el partido, había seleccionado el terreno que consideraba más adecuado para levantar su hacienda. Sus tierras aptas para la agricultura y ganadería, de agradable clima y exuberante bosque de pino era surcado por las aguas cristalinas de sus riachuelos, pero sobre todo gozaba de una posición geográfica que le permitiría estar cerca de las principales comunidades de la región, Gracias a Dios, Quezaílca, Sensentí, Copán Ruinas, Corquín, Gualcho y la Alcaldía Mayor de San Andrés de la Nueva Zaragoza, que era el centro minero de mayor importancia de la región.

Para obtener la venta del sitio, don Juan García de la Candelaria, de parte de la corona Española, presentó una solicitud al Juez Comisario de la Ciudad de Gracias a Dios, don Diego Castillo Mazariegos, a fin de medir y negociar el precio de las tierras que el viejo capitán español había nombrado “Santa Rosa”.

En aquel entonces el título de tierras fue otorgado por el Rey de España don Felipe de Anjoú, Soberano de la Casa de Borbón; por medio de la Real Audiencia de Guatemala. En el año de 1705, don Juan García de la Candelaria inició trabajos agrícolas en la hacienda de “Santa Rosa de los Llanos”, donde edificó su casa de habitación de bahareque y techo de paja, frente a lo que actualmente es la Casa Cural de Santa Rosa de Copán.

En este mismo sitio construyeron su residencia en el siglo XVIII don Gregorio García y don Juan García, en el siglo XIX don Martiniano García y don Silverio García, y en este siglo los herederos de don Martiniano García Cobos.

En el año de 1725, don Tomás Rodríguez, compró parte del sitio de “Santa Rosa”. Las tierras del sitio fueron legalizadas posteriormente por don Gregorio García, hijo primogénito de García de la Candelaria, sitio que aparece con la denominación de “Santa Rosa de los Llanos”, por el hecho que don Juan García de la Candelaria así había nombrado su hacienda. A partir de

este documento, se encuentran datos que suelen referirse a Santa Rosa de Copan como “Los Llanos de Santa Rosa”, o simplemente “Llanos”.

Además de ser la cabecera del departamento, Santa Rosa de Copán, es la ciudad más grande e importante del occidente de Honduras, ya que en ella se encuentran centralizadas las principales instituciones gubernamentales de Copán. Su Feria Patronal se celebra todos los años durante el mes de agosto, en honor a la patrona la Virgen de Santa Rosa de Lima.

2.2.3. Condiciones socioeconómicas

Educación

La población de Santa Rosa de Copán cuenta con un índice⁵ de alfabetismo del 84.5%, es importante explicar que la mayoría de los casos de analfabetismo se observan en personas mayores de cuarenta años de edad. De acuerdo a la Dirección Departamental de Educación de Copán, a nivel de educación pre – escolar existen veinte jardines infantiles, diecisiete de ellos son públicos y tres son privados. A nivel de educación primaria funcionan treinta y cinco escuelas de las cuales, treinta y dos, son públicas y tres son privadas. En la ciudad también funcionan seis institutos de educación secundaria, dos de ellos son públicos y cuatro privados.

Estas instituciones educativas deben enfrentarse a un índice de deserción escolar del 2%, que constituye uno de los factores que afecta el nivel de educación del municipio. La causa principal de este problema es la situación económica, ya que los alumnos se integran al trabajo productivo para así contribuir al acceso de la canasta básica familiar. A nivel de educación secundaria se estima que por cada diez alumnos que egresan del sexto año, solamente seis se matriculan en el colegio.

A partir del mes de octubre de 1996 se abre la oportunidad de educación superior, en Santa Rosa de Copán, con la puesta en funcionamiento del Centro Regional de Occidente (CUROC), que depende de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH). El cual cuenta con diversas carreras como Técnico en Producción Agrícola, Técnico en Producción Animal,

⁵ Encuesta estándar de Población de Indicadores Socioeconómicos del 2002 (INE).

Licenciatura en Comercio Internacional, Licenciatura en Administración de Empresas e Ingeniería Agroindustrial.

Las personas de la comunidad pueden también optar por estudiar en la Universidad Católica Nuestra señora de La Paz, la Universidad Pedagógica Francisco Morazán (UPNFM), y Universidad Metropolitana de Honduras, Indudablemente estas instituciones contribuyen con el desarrollo en la formación del recurso humano, permitiendo así contar con mano de obra calificada dentro de las empresas locales.

Salud y Bienestar

Para la atención en materia de salud el municipio cuenta con un hospital público, un hospital privado, una policlínica, un centro de rehabilitación para discapacitados (TELETON), la clínica de la Asociación Hondureña de Planificación Familiar y una clínica del Instituto Hondureño del Seguro Social, todos ellos de carácter regional. También dispone de dos centros de salud, veinte cesamos, diecisiete consultorios médicos (con médicos generales y especialistas), diez clínicas odontológicas, tres clínicas de psicología y cuatro laboratorios clínicos éstos últimos de carácter privado.

Por su parte el índice de desarrollo humano (IDH) era de 0.662% para el año 2003, que se considera la cifra más alta respecto a los demás municipios que conforman el departamento de Copán, no obstante este presenta uno de los índices de desarrollo humano más bajos del País.

Economía

Dentro del contexto económico la estimación del Producto Interno Bruto (PIB) real per cápita de Santa Rosa de Copán es de Lps. 3,007.06 y el aporte para la formación del PIB del país es de 0.36%.

La población económicamente activa está determinada básicamente por cinco ocupaciones: comerciantes y vendedores, trabajadores en servicios personales, artesanos operarios, profesionales, obreros y jornaleros. La estructura por rama de actividad económica pone de manifiesto el nivel de desarrollo tecnológico y la organización económica de la ciudad, en un área geográfica determinada. Los negocios de los diferentes rubros, el que concentra la mayor

cantidad de personas que son la fuerza de trabajo en la ciudad, es la actividad de servicios, con un 64.4%, en segundo lugar se encuentra la actividad del comercio con el 28.3% y en tercer término la industria manufacturera con un 7.3%.

Dentro de la participación económica del municipio los hombres aportan en fuerza de trabajo el 71.6%, en cambio la fuerza de trabajo por parte de las mujeres es solamente de 29.4%. La diferencia en participación por sexo obedece a factores de índole más bien cultural, asociados tanto con el papel que desempeña la mujer en su ambiente social; como la opinión dominante acerca del trabajo femenino remunerado. A las mujeres se les ha asignado el papel principal de la realización de tareas relacionadas con el hogar y el cuidado de los hijos, en consecuencia la condición de “inactividad económica” de la mujer es muy alta en comparación con los hombres.

2.2.4. Condiciones sociopolíticas.

Santa Rosa de Copán, obtuvo el título de municipio en el año de 1802. El 19 de diciembre de 1823, obtuvo el título de Villa Nacional de Santa Rosa, mediante decreto # 53 de la asamblea nacional constituyente de las Provincias Unidas de Centro América. Asimismo, el título de ciudad lo adquirió el doce de abril de 1843.

El municipio es dirigido por una Corporación Municipal integrada por diez regidores, vice Alcalde y un alcalde electos democráticamente por un período de cuatro años, estas elecciones se realizan de manera simultánea con las presidenciales.

El gobierno local al fungir como ente regulador y legislador de la actividad municipal, cuenta con la facultad de promover el desarrollo económico, ya que en el uso de su legitimidad política, cuenta con la autoridad y el compromiso con la comunidad de propiciar el desarrollo de mejores niveles de vida.

Desde 1998 la Municipalidad en un proceso participativo junto a la comunidad, ha emprendido un reto de cambios positivos, dando el primer paso hacia la planificación de recursos humanos y materiales, su proyección y utilización racional en el marco conceptual mundial de un desarrollo sostenible.

Como fruto de este proceso participativo, se crean doce instancias de participación ciudadana, cada cual estableciendo su visión dentro de una línea estratégica de desarrollo del municipio. Siendo el turismo la actividad sentida por la comunidad como una alternativa de desarrollo fue concebida la creación de una comisión ciudadana, dedicada al fortalecimiento del mismo, Conformada por una asamblea de ciudadanos involucrados en el sector, quienes eligen democráticamente a una directiva que los represente por un año; de igual forma se crean las comisiones ciudadanas del casco histórico, del medio ambiente, de cultura y educación, así como instalaciones deportivas, las cuales han realizados varios proyectos que tendientes a mejorar las condiciones de la ciudad para una mejor oferta turística.

El gobierno local ha logrado en su proceso de descentralización, despertar la conciencia ciudadana y con ella establecer 13 comisiones ciudadanas de desarrollo, cada una de las cuales ha venido trabajando en líneas estratégicas de desarrollo para el municipio. Entre ellas, la Comisión de Desarrollo Económico a fin de promover y desarrollar las actividades económicas y la Comisión Ciudadana de Turismo directamente comprometida con el desarrollo de la actividad artesanal.

Actualmente, como resultado de su desempeño se ha logrado la creación de una agencia de desarrollo local (ADELSAR), misma que apoya a los sectores necesitados de asistencia técnica y estudia las alternativas de desarrollo de la zona de acuerdo a sus oportunidades.

Dado que es una voluntad política y en el marco de los intereses que muestra la creación de la agencia de desarrollo local en apoyo a la visión de desarrollo del municipio, orientado a la actividad turística, resulta importante la búsqueda de alternativas para aquellos sectores apaleados por las medidas de ajuste estructural.

2.3 METODO

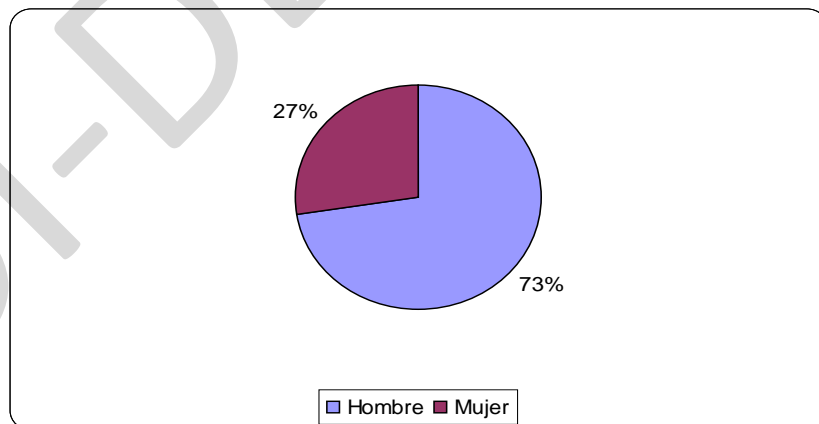
2.3.1. Muestra

La muestra se integró por un total de 62 personas, las cuales se seleccionaron de acuerdo con los siguientes criterios: microempresarios, dueños de talleres o que trabajan por cuenta propia y que cuentan con la habilidad para elaborar productos para el mercado turístico dentro de las siguientes ramas: Cuero (talabartería y marroquinería), Madera (torno artístico y tallados), Textiles (bordados y curiosidades), Hierro (herrería, forjado colonial,) y Curiosidades varias (ceras, piedras, etc). La muestra pertenece al Casco Urbano de la Ciudad de Santa Rosa de Copán

Sexo.

De acuerdo con la variable sexo: 17 son mujeres y 45 son hombres. La representación porcentual se observa en la gráfica 1.

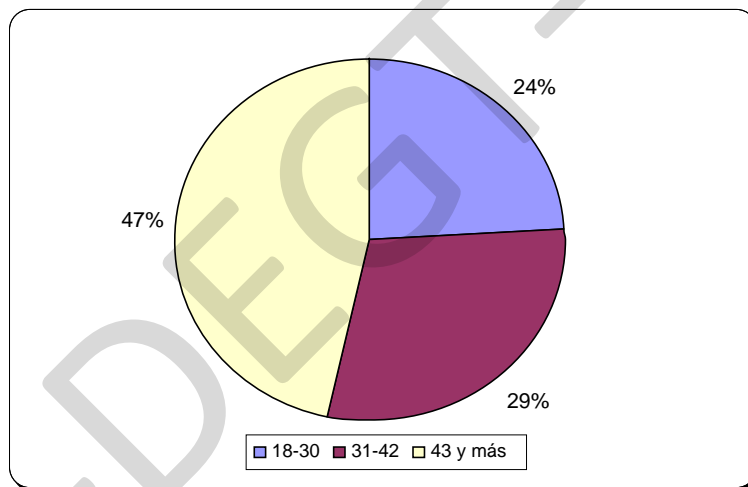
**Gráfica 1. Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Sexo**



Edad

De acuerdo con la variable Rangos de Edad la distribución es: 15 personas dentro del rango de 18 a 30 años, 18 de 31 a 42 años y 29 mayores de 43 años. La representación porcentual se observa en la gráfica 2.

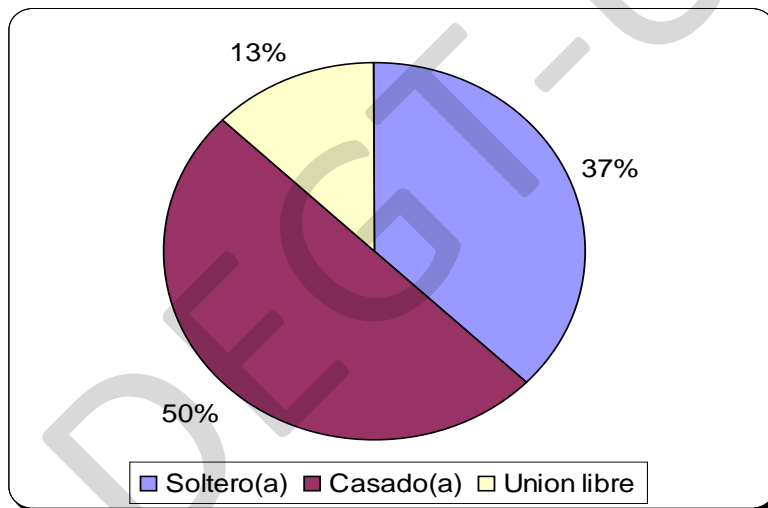
Gráfica 2. Representación porcentual de la muestra en función de la variable: Edad



Estado Civil

De acuerdo con la variable Estado Civil la distribución es: Solteros 23, Casados 31, unión Libre 9 ; La representación porcentual se observa en la gráfica 3

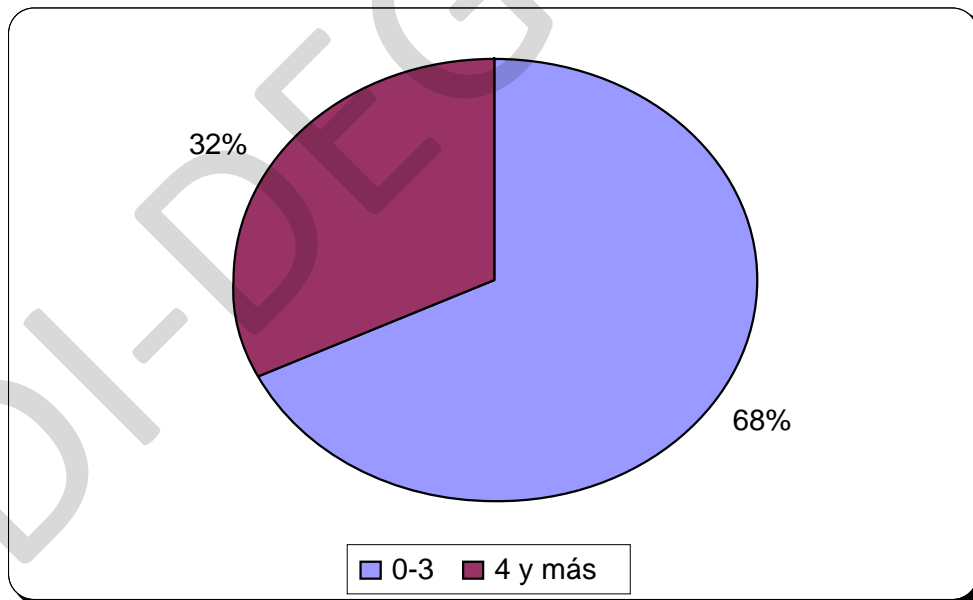
Gráfica 3. Representación porcentual de la muestra en función de la variable :Estado Civil.



Dependientes Económicos

De acuerdo con la variable Dependientes económicos: 42 artesanos tienen entre 0 a 3 personas dependientes y 20 tienen más de tres personas dependiendo de él. Obsérvese la relación porcentual en gráfico 4.

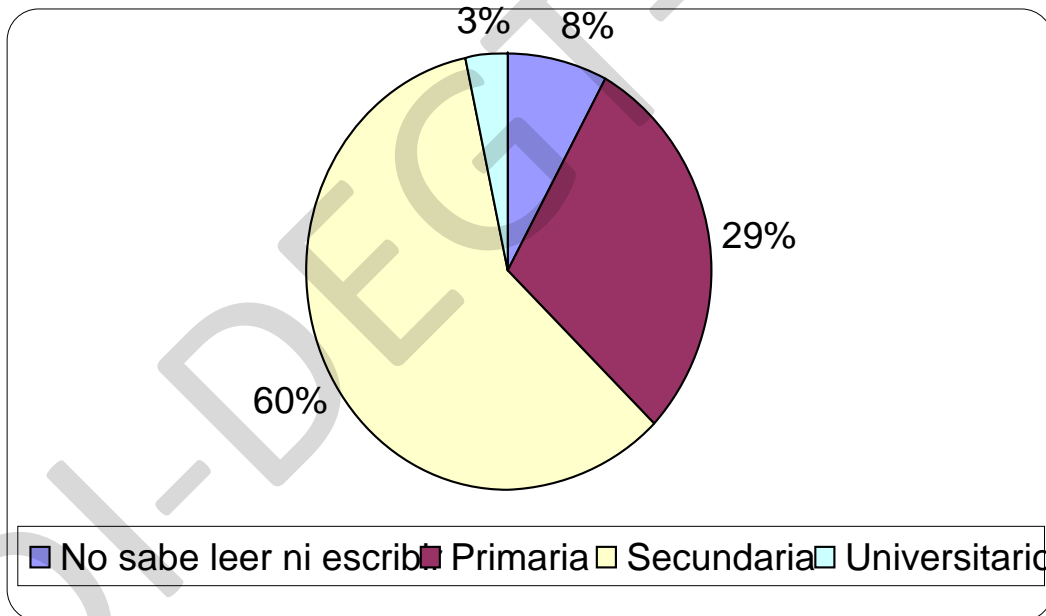
Gráfica 4 Representación porcentual de la muestra en función de la variable: Dependientes Económicos



Condición Educativa

De acuerdo con la variable Condición Educativa la distribución es: 5 analfabetas; 18 cursaron el nivel primario; 37 cuentan con un grado de educación secundaria, 2 cuentan con nivel universitario. La representación porcentual se observa en la gráfica 5.

**Gráfica 5 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Condición Educativa**



2.3.2. Instrumentos.

El instrumento, es un cuestionario de aplicación por entrevista individual, construido específicamente para esta investigación con preguntas abiertas. Se conforma por diferentes dimensiones que se encuentran integradas por un conjunto de variables, las cuales definimos y evaluamos de la manera que a continuación presentamos:

Determinantes estructurales.

Conjunto de variables de los diversos factores que determinan la configuración de la actividad artesanal en un contexto específico.

La escala consta de preguntas abiertas y relativas a aspectos que definen la actividad artesanal en términos generales, a saber: Actividad artesanal, experiencia, aprendizaje, participación familiar en actividad artesanal, empleados permanentes, ingreso de ventas, participación de la renta con respecto al gasto familiar, participación en expoventas, inversión, así mismo considera la pertenencia a una organización y la disposición a organizarse.

Determinantes de la problemática.

Son las condiciones que determinan la naturaleza de los problemas manifestados y las alternativas propuestas por los artesanos y artesanas en Santa Rosa de Copan, las cuales se integran en las siguientes dimensiones: Problemas en General, Problemas de Producción y Problemas de comercialización. La evaluación se realizó con un cuestionario de aplicación por entrevista individual, integrado por un conjunto de preguntas abiertas.

2.4. PROCEDIMIENTO.

- Se levantó un censo de los artesanos ubicados en el casco urbano de Santa Rosa de Copan con la información de registro que disponen La Agencia de Desarrollo Local, Municipalidad y Escuela de Artes y Oficios.
- Se estableció contacto con las autoridades municipales presentándoles el proyecto y determinando su vinculación con los planes de asistencia y de desarrollo municipal.
- Se realizaron reuniones con los Directivos de Programas de Desarrollo Empresarial del Municipio, en donde se les presentó el proyecto y se les solicitó unir esfuerzos a fin que la investigación sea instrumento útil en la obtención y organización de información necesaria para el establecimiento de Programas y Proyectos de desarrollo para el Sector Artesanal.
- Se estableció contacto con los ayudantes municipales, directivos de La Comisión ciudadana de turismo y La Agencia de Desarrollo Estratégico Local (ADELSAR) presentándoles el proyecto, determinando su pertinencia y delimitando con precisión los mecanismos de colaboración.
- En coordinación con los artesanos líderes, se realizaron reuniones para identificar y priorizar los ejes de investigación, concluyendo en las áreas organizativas, productiva y de comercialización, así como en la identificación de la problemática del sector que interfiere en su capacidad de desarrollo empresarial.
- Se aplicó en forma de entrevista individual, el instrumento que recogió la información pertinente para la caracterización, percepción de organización y problemática del sector artesanal por sector productivo.
- Se procesó y analizó la información recolectada, determinando las diferencias en las tendencias y condiciones de la integración organizacional del sector artesanal.
- Se aplicó un análisis FODA por sector artesanal, espacio donde los artesanos interpretaron la información obtenida y en función de la realidad crearon su marco situacional.
- Se elaboraron las conclusiones de la investigación, incorporando las sugerencias de los involucrados, con el propósito de programar las actividades educativas.

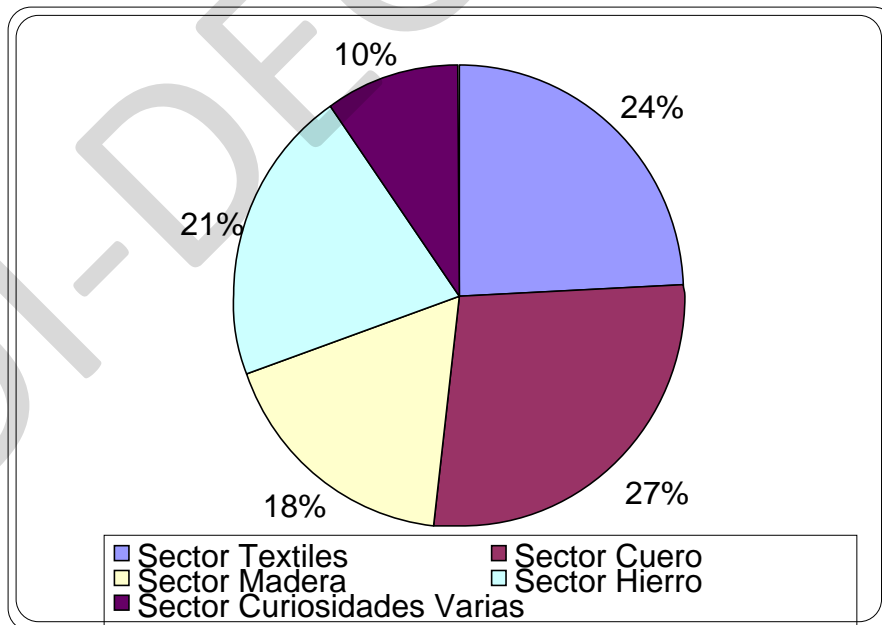
2.5. RESULTADOS DESCRIPTIVOS

2.5.1 Resultados Generales

Actividad artesanal

De acuerdo a la variable Actividad artesanal, la población esta conformada por 15 personas en el Sector Textil, ramo de Bordado y Costura, 17 Sector Cuero, 11 Sector Madera lo que corresponde a personas que trabajan Torno Artístico y Tallado, 13 Trabajos en Hierro, y 6 personas elaboran Curiosidades Varias con resina y otros materiales. La representación porcentual se observa en la grafica 6.

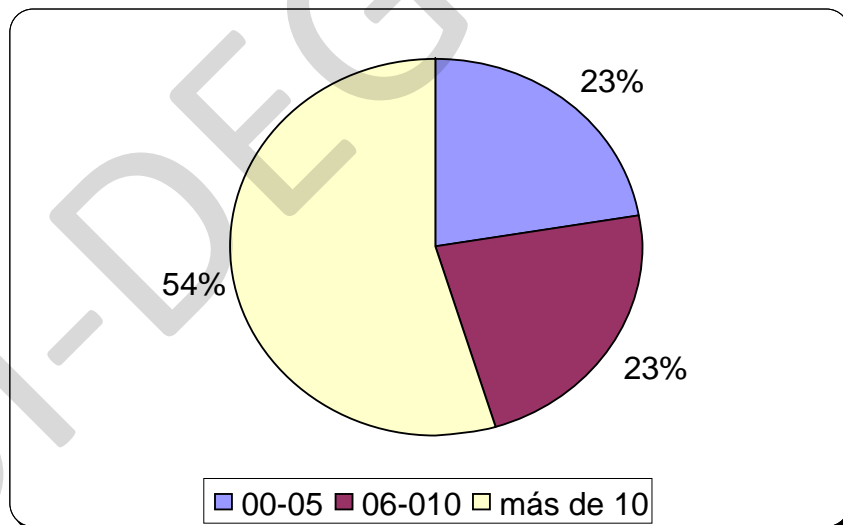
Gráfica 6 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Actividad artesanal



Experiencia

De acuerdo con la variable Experiencia en esta actividad las personas encuestadas 14 tienen de 0 a 5 años de experiencia, 14 respondieron de 6 a 10 años y 34 más de 10 años. Obsérvese la relación porcentual en gráfico 7.

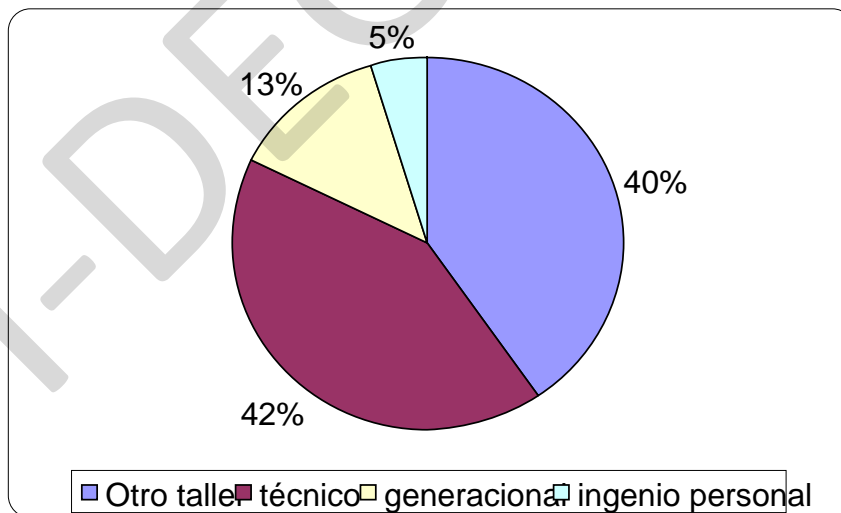
**Gráfica 7. Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Experiencia.**



Aprendizaje del oficio

De acuerdo a la variable Aprendizaje del oficio: 25 dijeron aprendieron en talleres, 26 formalmente a través de Cursos, a 8 les fueron transmitidos los conocimientos de generación en generación por tradición familiar y 3 aducen fue ingenio personal. La representación porcentual se observa en la gráfica 8.

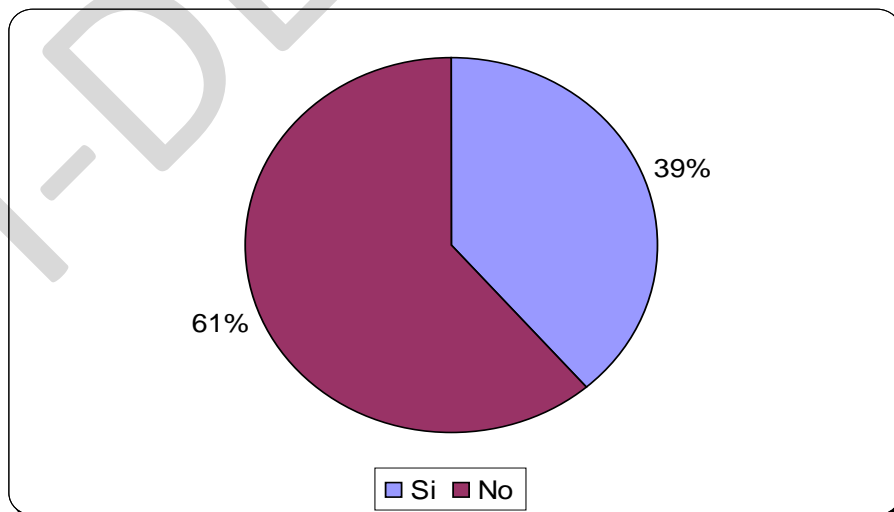
**Gráfica 8 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Aprendizaje del oficio.**



Inclusión familiar

De acuerdo a la variable inclusión familiar, en el trabajo artesanal 24 artesanos cuentan con familiares trabajando en su taller y 38 no. La representación porcentual se observa en la gráfica 9.

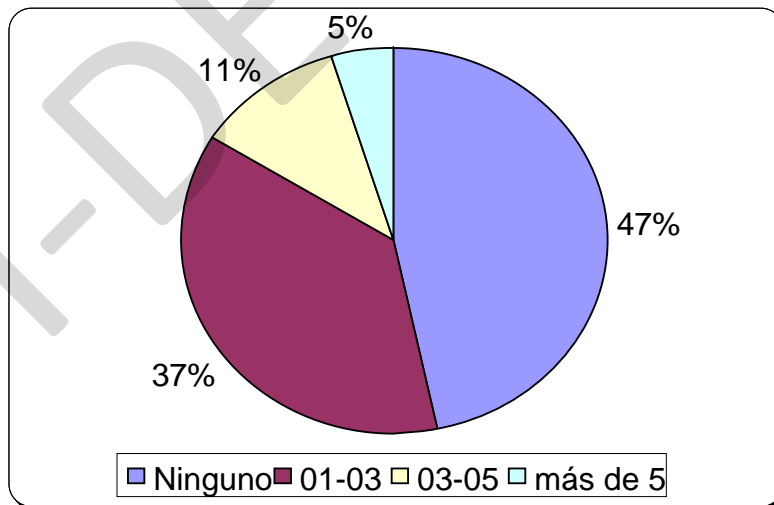
*Gráfica 9 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Inclusión Familiar en el Trabajo Artesanal.*



Empleos permanentes

De acuerdo con la variable generación de empleos permanentes la distribución es: 29 artesanos trabajan por cuenta propia sin empleados, 23 emplean de 1 a 3 personas, 7 emplean de 3 a 5 personas y únicamente 3 cuentan con más de cinco empleados. La representación porcentual se observa en la gráfica 10.

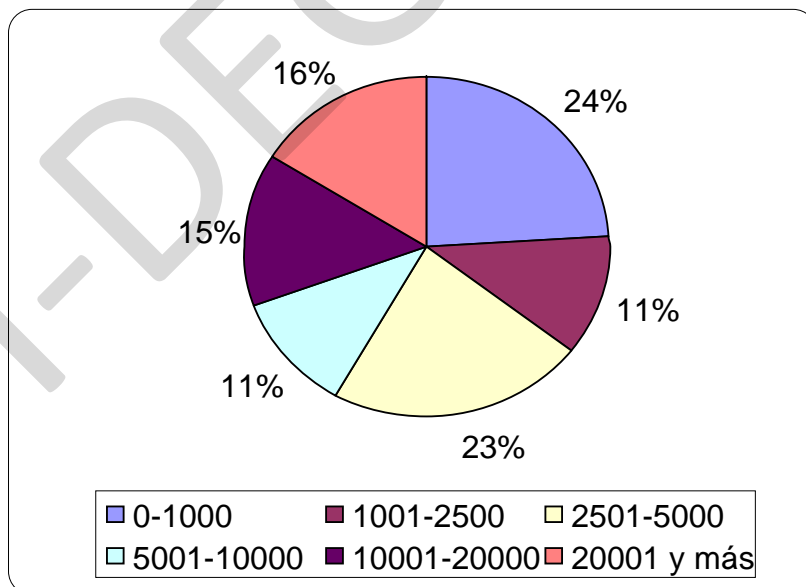
*Gráfica 10 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Empleos Permanentes*



Ingresos de venta mensual

De acuerdo con la variable ingreso de venta mensual, la distribución es: 15 personas reciben ingresos de Lps. 1.00 a Lps. 1,000.00 ; 7 de Lps 1,000.01 a Lps. 2,500.00, 14 de Lps. 2,500.01 a Lps. 5,000.00; 7 de Lps. 5,000.01 a Lps. 10,000.00; 9 de Lps.10,000.01 a Lps.20,000.00 y 10 reciben más de Lps. 20,000.00. La representación porcentual se observa en la gráfica 11.

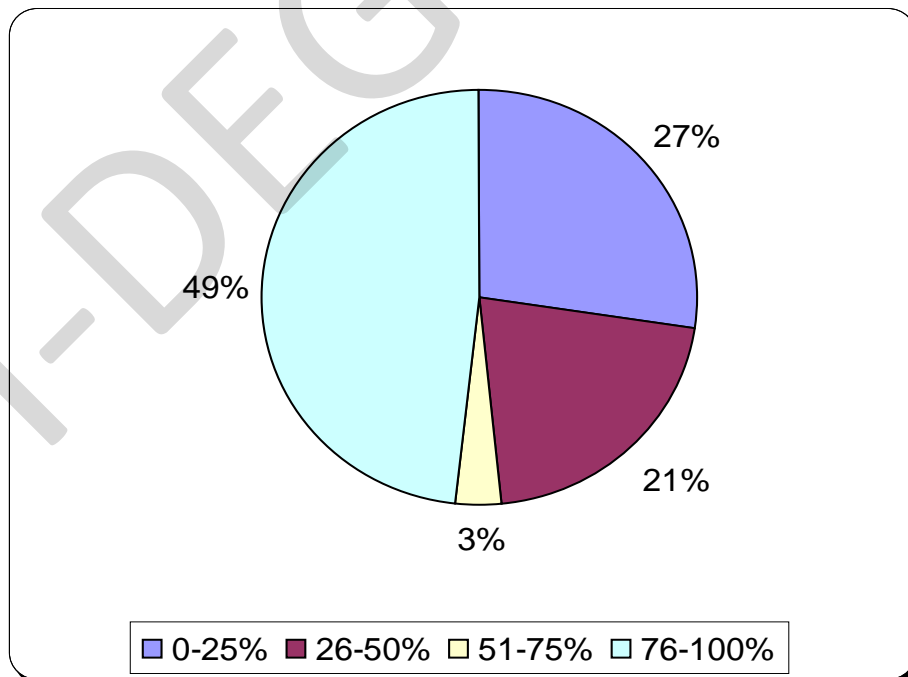
**Gráfica 11: Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Ingresos de venta mensual.**



Participación de la renta artesanal con respecto al gasto familiar

De acuerdo con la variable: Participación de la renta artesanal con respecto al gasto familiar la distribución muestra que 17 artesanos aportan con la actividad artesanal de 0% al 25% del gasto familiar, 13 del 26% al 50%, 2 del 51% al 75% y 30 del 76% al 100%. La representación porcentual se observa en la gráfica 12.

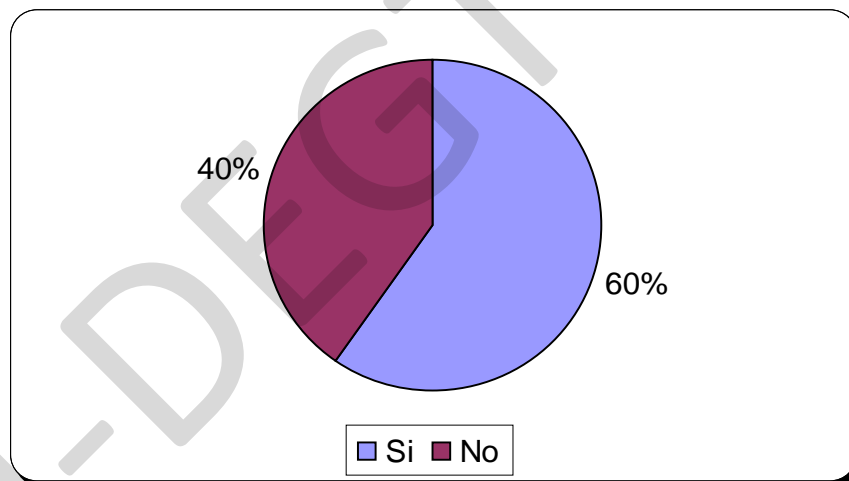
**Gráfica 12 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Participación de la renta
artesanal en el ingreso familiar.**



Participación en organizaciones

De acuerdo con la variable: Participación en organizaciones, la distribución es: 37 artesanos han participado en organizaciones y 25 no. Según se aprecia en gráfica 13.

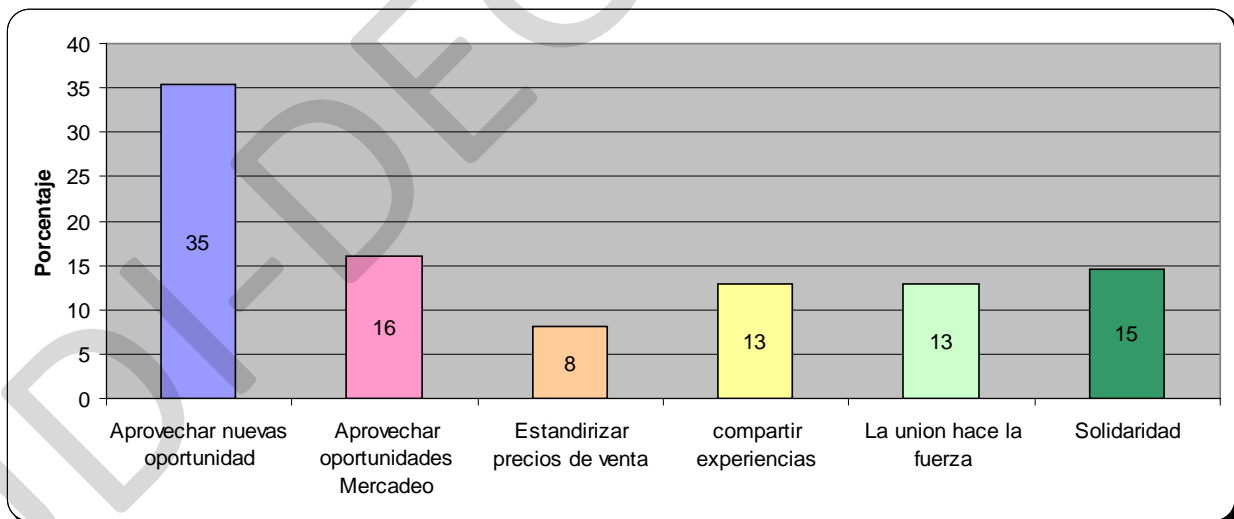
**Gráfica 13 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Participación en organizaciones.**



Importancia a la organización.

De acuerdo a la variable Importancia a la organización la distribución es: los 62 encuestados aducen que es importante, representando el 100% de la muestra, se indago porque consideran importante organizarse cuya distribución es: 22 para aprovechar nuevas oportunidades, 10 aprovechar oportunidades de mercadeo, 9 por solidaridad, 8 por compartir experiencias y 8 porque unidos pueden lograr más. La relación porcentual se observa en grafico #14.

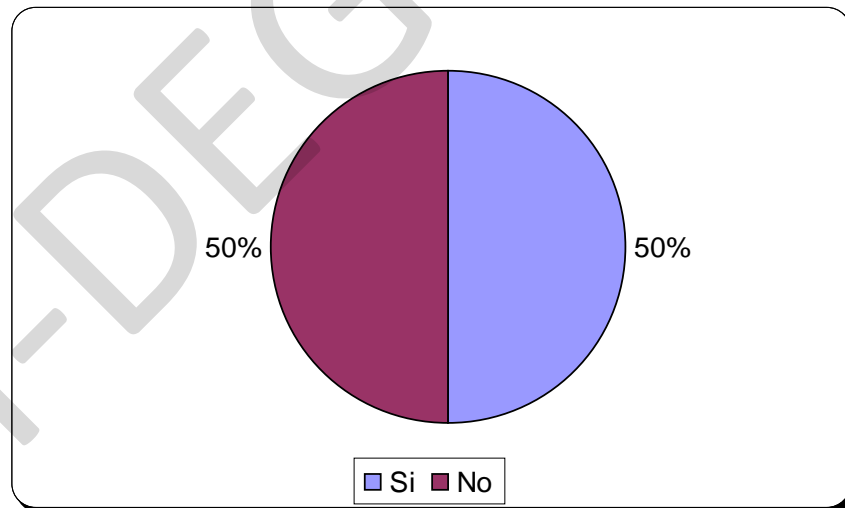
*Grafica 14: Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Importancia a la organización.*



Participación en expoventas

De acuerdo con la variable: Participación en expoventas, 31 manifiestan que sí han participado y 31 por el contrario no han participado La representación porcentual se observa en la gráfica 15.

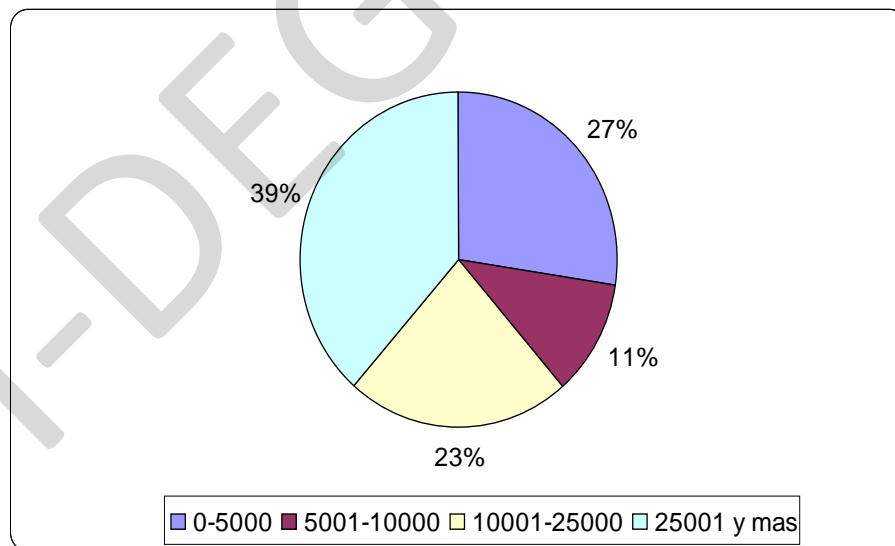
*Gráfica 15 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Participación en expoventas.*



Inversión

De acuerdo con la variable: Inversión, 17 manifiestan una inversión de Lps.0-a Lps. 5,000.00, 7 de Lps. 5,000.01 a Lps. 10,000.00, 14 con una inversión entre Lps. 10,000.01 a Lps. 25,000.00 y 24 manifestaron tener una inversión mayor a los Lps. 25,000.00 La representación porcentual se observa en la gráfica 16.

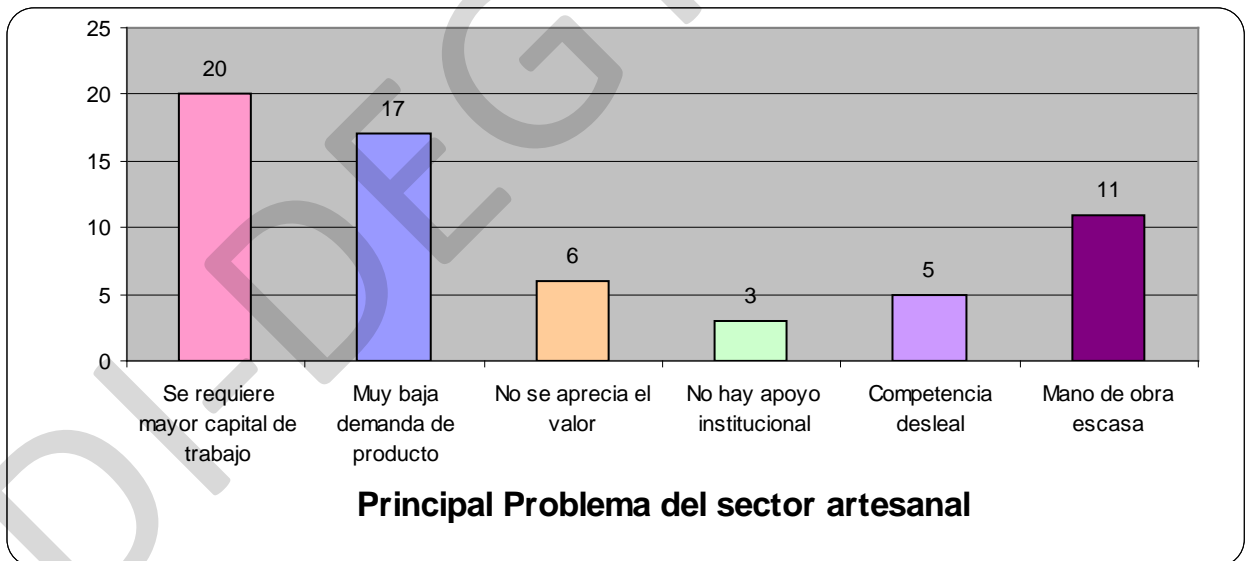
**Gráfica 16 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Inversión.**



Principal problema

La percepción artesanal a cerca de su principal problema se distribuye así: 20 adjudican su problema al poco capital de trabajo con el que cuentan, 17 manifiestan muy baja demanda del producto artesanal, 11 manifiestan escasa mano de obra, 6 aducen que no se aprecia el valor del producto, 5 que existe una competencia desleal, y 3 falta apoyo Institucional. La representación se observa en la gráfica 17.

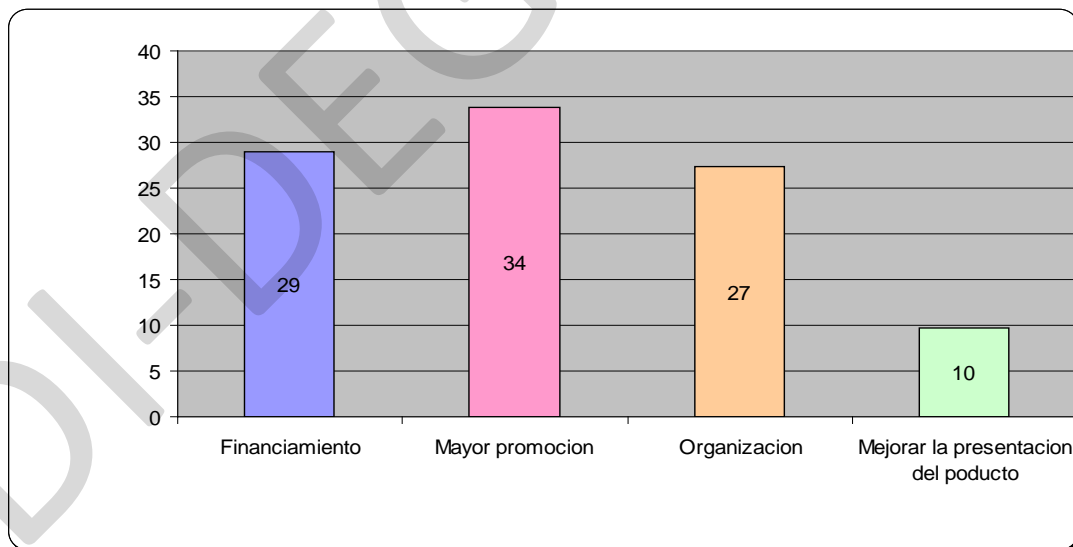
*Gráfica 17 Representación de la muestra
En función de la variable: Principal problema*



Soluciones propuestas a su principal problema.

De acuerdo a la percepción del artesano para resolver su principal problema, la distribución es: 21 respondieron promoción, 18 financiamiento, 17 organización, 6 mejorar la presentación del producto. La relación porcentual se observa en grafico #18.

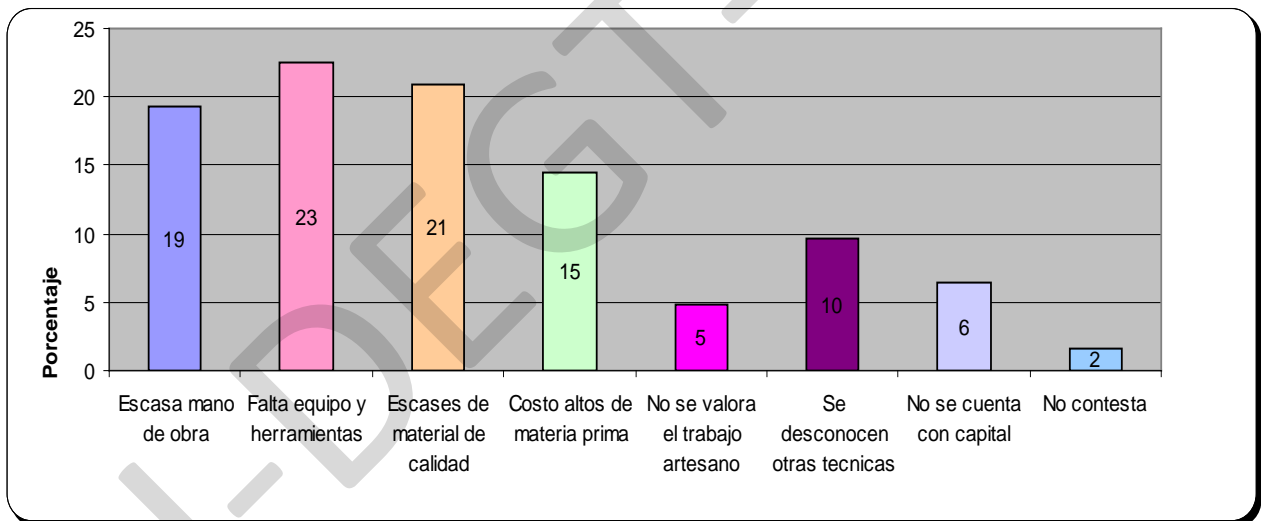
***Gráfica 18 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema***



Problemas de producción.

De acuerdo a la percepción del artesano en cuanto a problemas de producción, la distribución es: 12 manifiestan escasa mano de obra, 14 falta de equipo de herramientas, 13 escasez de material de calidad, 9 costos altos de materia prima, 3 manifiestan que el valor de los productos no es apreciado, 6 aprecia que se desconocen las técnicas, 4 no se cuenta con capital suficiente, 01 no contesto. La relación porcentual se observa en grafico #19.

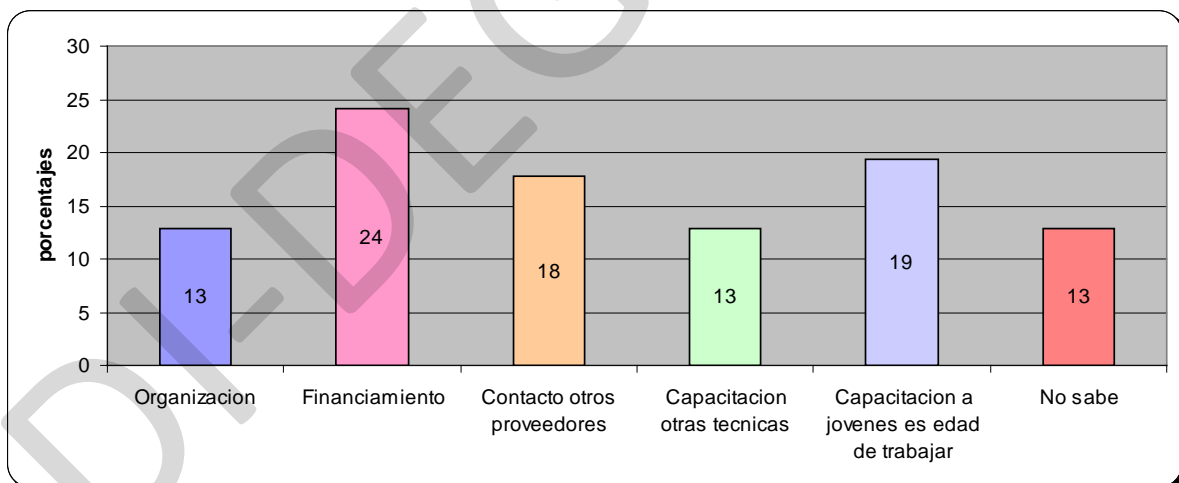
**Gráfica 19 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Problemas de Producción**



Soluciones propuestas a sus problemas de producción

De acuerdo a la propuesta de los artesanos para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 15 aducen financiamiento, 11 poder contactar a otros proveedores, 12 capacitación a jóvenes en edad de trabajar, 8 capacitaciones en otras técnicas, 7 contestaron no saber. La relación porcentual se observa en grafico #20.

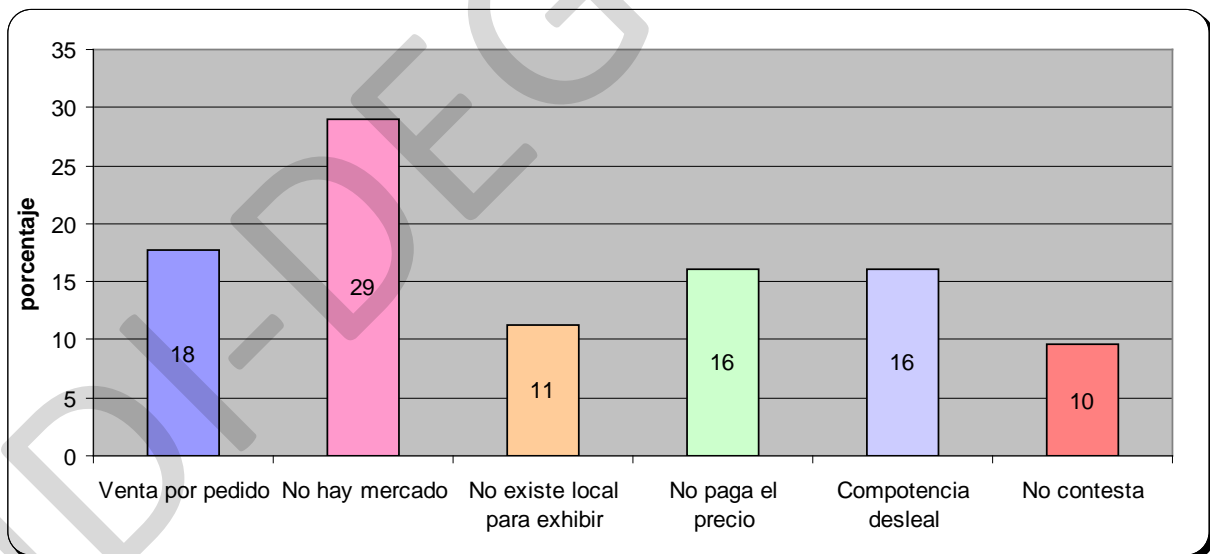
Gráfica 20 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: soluciones propuestas a problemas de producción



Problemas de comercialización.

De acuerdo a la percepción del artesano en cuanto a Problemas de comercialización, la distribución es: 18 manifiestan no hay mercado para sus productos, 10 ventas por pedido, 10 las personas no valoran los artículos (No pagan el Precio), 10 existe competencia desleal, 7 no existe un local donde exhibir los productos, 7 No contestaron. La relación porcentual se observa en grafico #21.

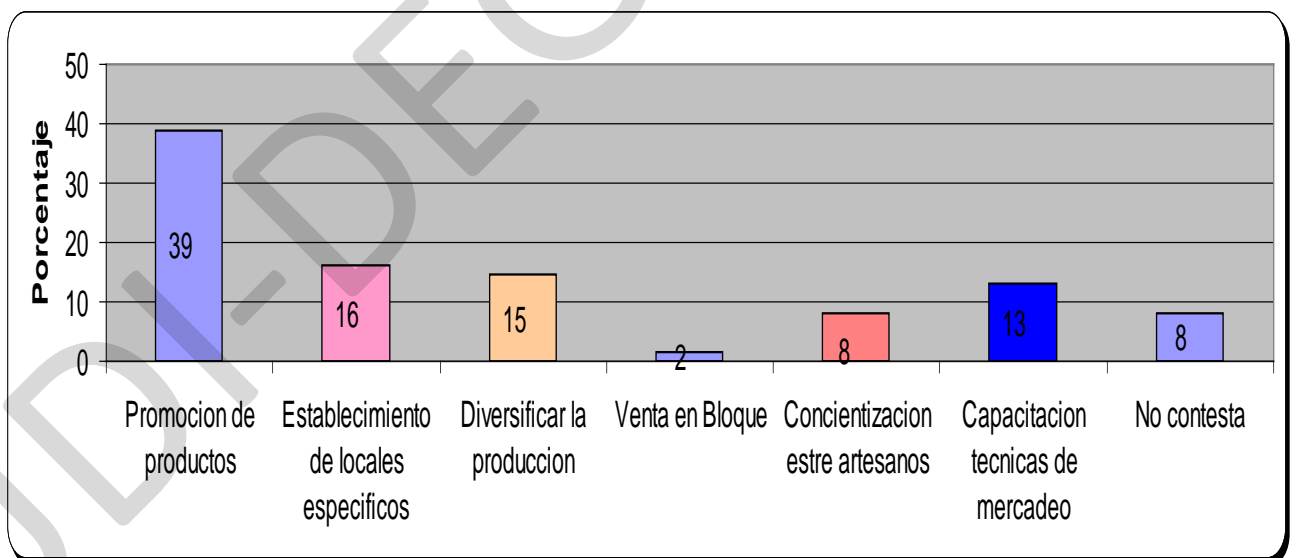
**Gráfica 21 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Problemas de comercialización**



Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización

De acuerdo a la propuesta de los artesanos para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 24 aducen promoción de productos, 10 dijeron el establecimiento de locales de exposición artesanal, 8 diversificar la producción, 8 aducen, capacitación en técnicas de mercadeo, 5 consideran, la conscientización a artesanos en la valoración de su producto, 1 opinó, vender en grupo, 5 contestaron no saber. La relación porcentual se observa en grafico #22.

Gráfica 22 Representación porcentual de la muestra
En función de la variable: Soluciones a sus problemas de comercialización



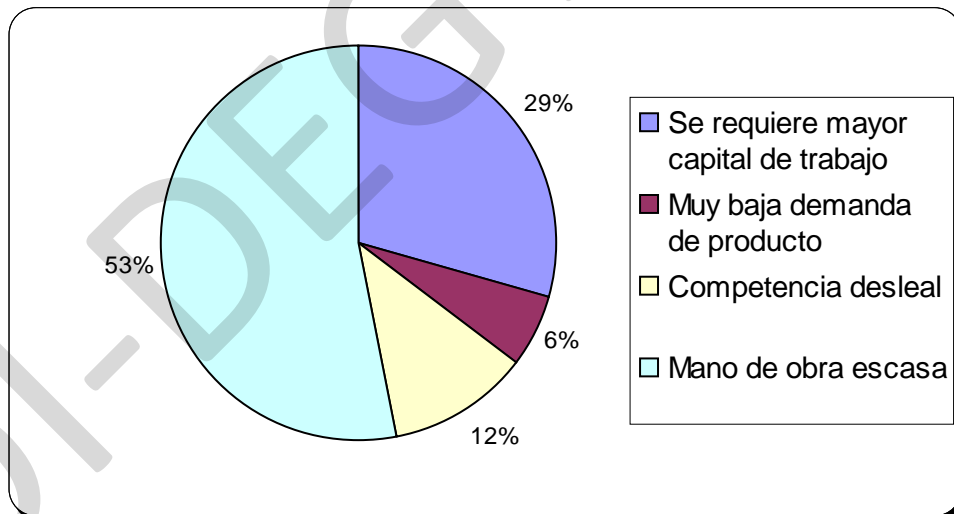
2.5.2 Resultados por sector

2.5.2.1. SECTOR CUERO

Principal problema

La percepción del sector de artesanos que trabajan el cuero a cerca de su principal problema se distribuye así: 9 adjudican su problema a la escasa mano de obra, 5 se requiere mayor capital de trabajo, 2 alegan, competencia desleal y 1 baja demanda del producto. La representación porcentual se observa en la gráfica 23.

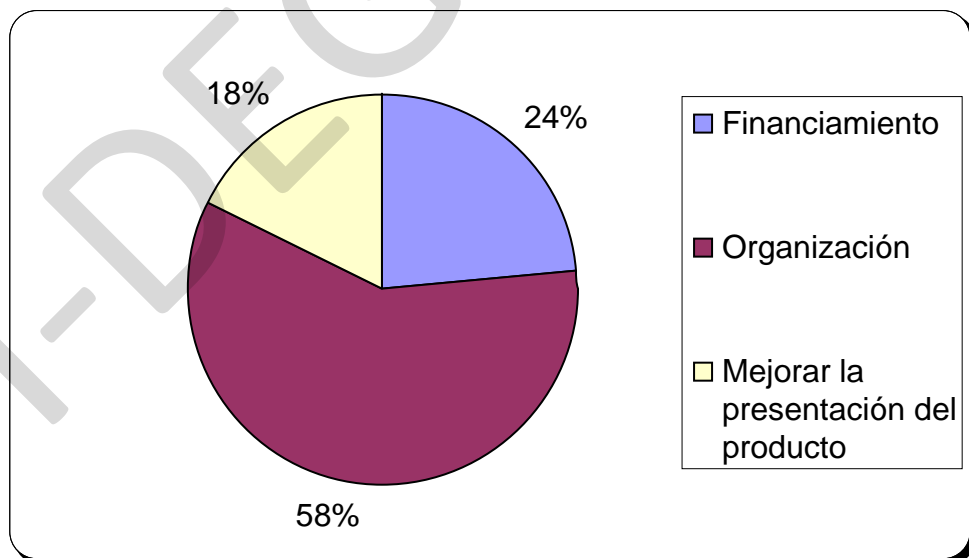
**Gráfica 23 Representación porcentual de la muestra del Sector Cuero
En función de la variable: Principal problema**



Soluciones propuestas a su principal problema.

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Cuero para resolver su principal problema, la distribución es: 10 respondieron, organización, 4 mayor financiamiento y 3 opinaron, requieren mejorar la presentación del producto. La relación porcentual se observa en grafico #24

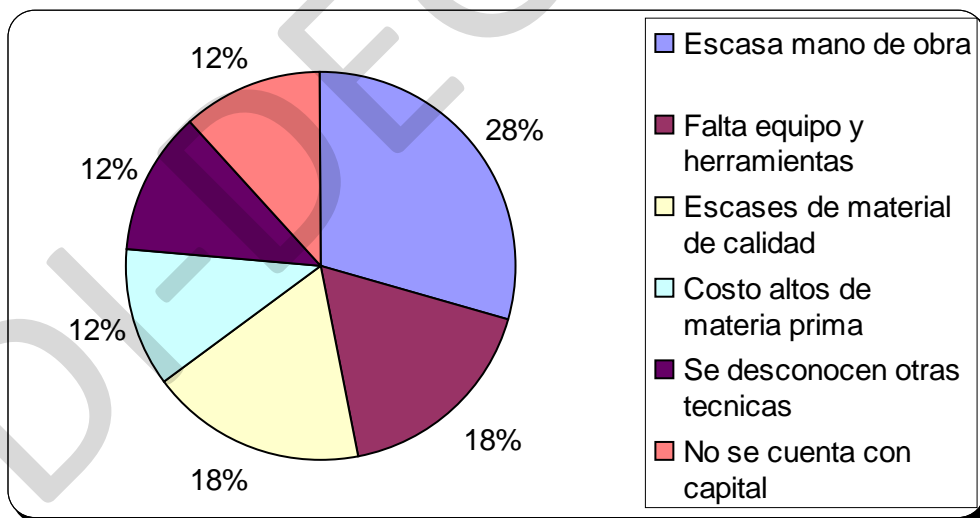
**Gráfica 24: Representación porcentual de la muestra del Sector Cuero
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema.**



Problemas de producción

De acuerdo a la percepción de los artesanos del Sector Cuero en cuanto a sus problemas de producción, la distribución es: 5 manifiestan, escasa mano de obra, 3 escasez de materiales de calidad, 3 falta de equipo y de herramientas, 2 manifiestan altos costos de la materia prima, 2 se desconocen otras técnicas importantes y 2 dijeron, no contar con el capital suficiente para una mayor productividad. La relación porcentual se observa en grafico #25.

**Gráfica 25 Representación porcentual de la muestra del Sector Cuero
En función de la variable: problemas de producción.**

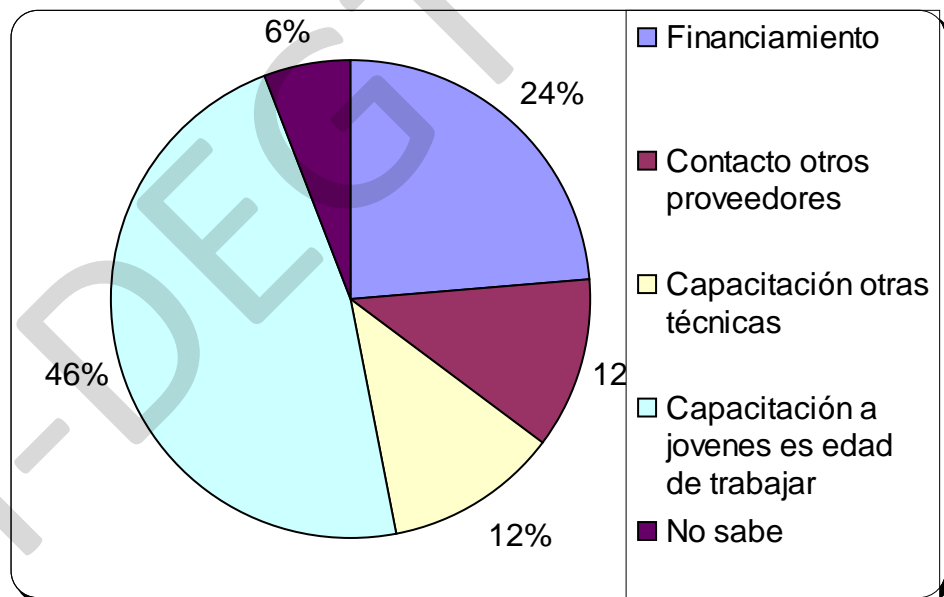


Soluciones propuestas a sus problemas de producción

De acuerdo a la propuesta de los artesanos que trabajan el cuero para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 8 aducen capacitación a jóvenes en edad de trabajar, 4 manifestaron necesitar mayor financiamiento, 2 poder contactar a otros proveedores, 2 capacitaciones en otras técnicas complementarias, 1 contesto no saber. La relación porcentual se observa en grafico #26

Gráfica 26 Representación porcentual de la muestra

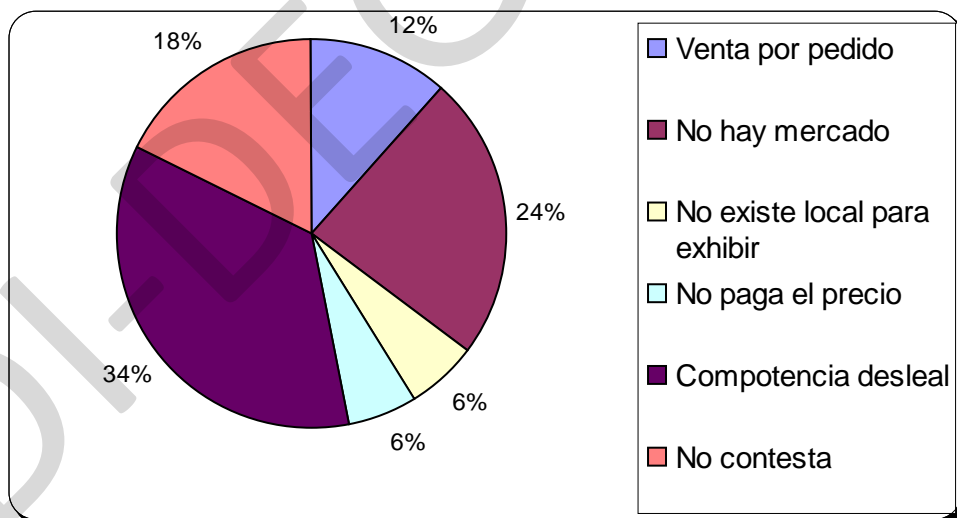
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de producción.



Problemas de comercialización

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Cuero en cuanto a sus problemas de comercialización, la distribución es: 6 manifiestan, existe competencia desleal, 4 dicen, no hay mercado para sus productos, 2 sus ventas son por pedido, 1 no existe un local donde exhibir los productos, 1 manifestó que su problema respondía a que los clientes no valoran el producto, 3 no contestaron. La relación porcentual se observa en grafico #27.

**Gráfica 27 Representación porcentual de la muestra del Sector Cuero
En función de la variable: Problemas de comercialización.**

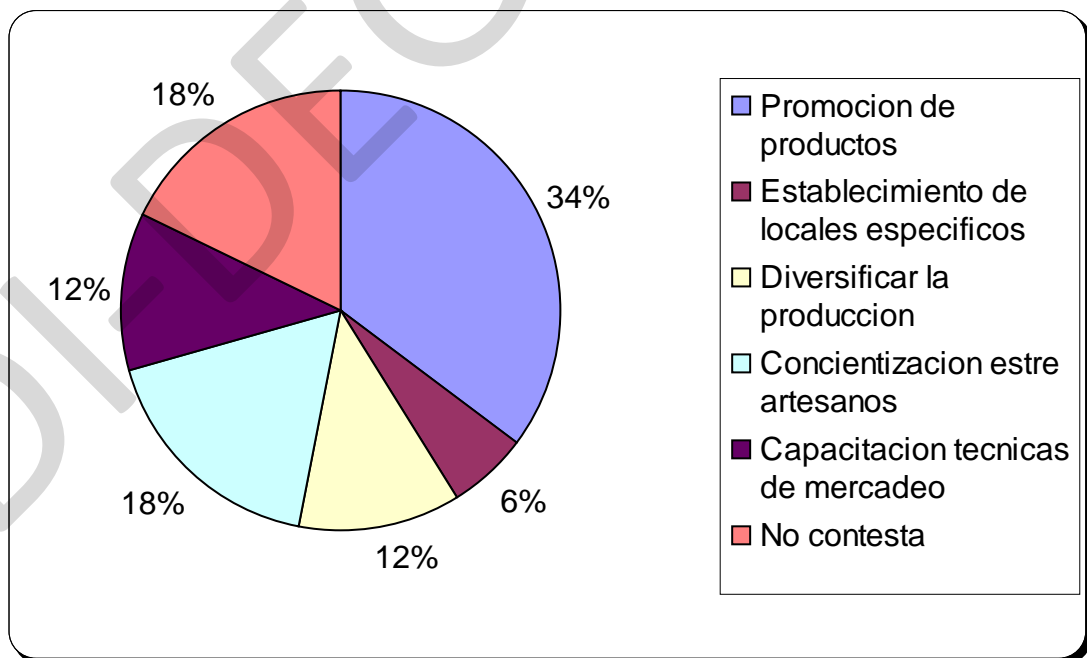


Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización

De acuerdo a la propuesta de los artesanos para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 6 aducen promoción de productos, 3 concientización a artesanos ,2 diversificar la producción, 2 aducen requerir mayor capacitación en técnicas de mercadeo, 1 establecimiento de locales específicos de venta, 3 contestaron no saber. La relación porcentual se observa en grafico #28

Gráfica 28 Representación porcentual de la muestra

En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización

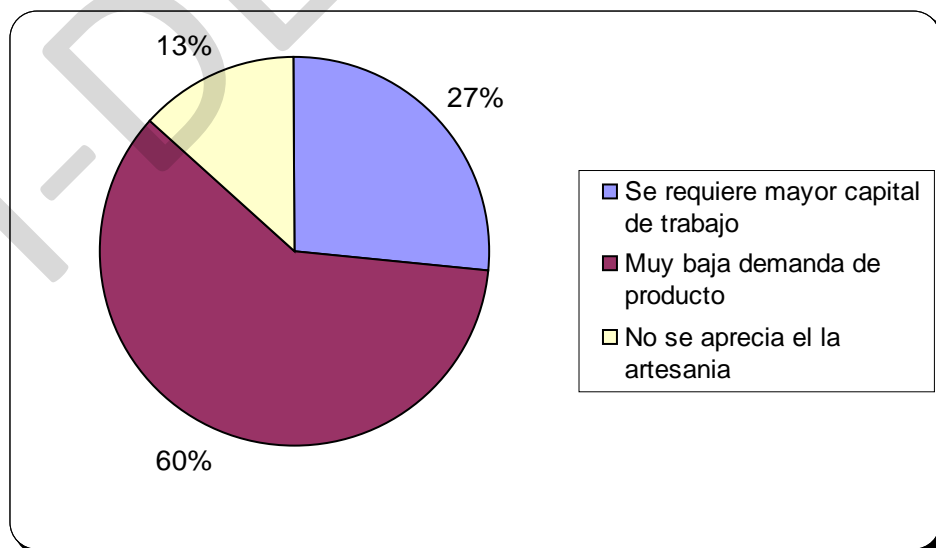


2.5.2.2. SECTOR TEXTIL.

Principal problema

La percepción de las artesanas dedicadas al bordado y manualidades en textiles a cerca de su principal problema se distribuye así: 9 adjudican su problema a la baja demanda del producto, 4 expresaron que cuentan con poco capital de trabajo y 2 manifestaron que el valor real de la artesanía no es reconocida por los compradores. La representación porcentual se observa en la gráfica 29.

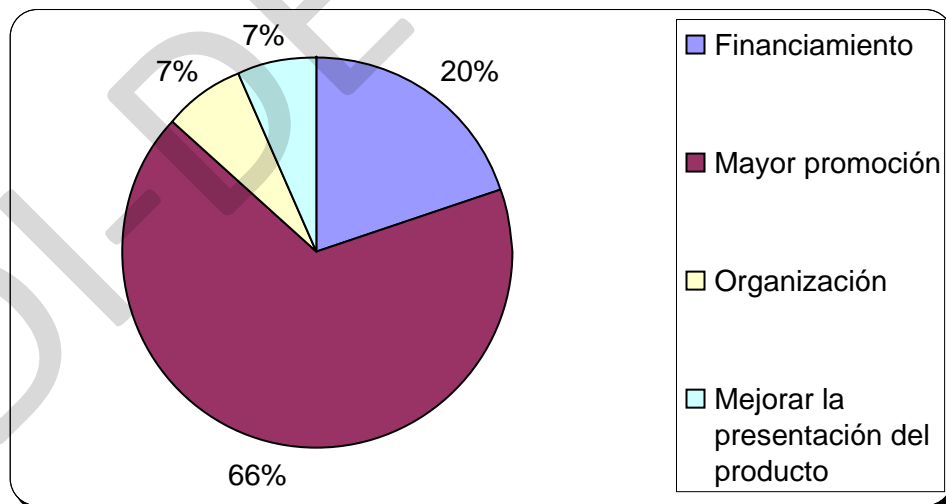
*Gráfica 29 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: Principal problema.*



Soluciones propuestas a su principal problema

De acuerdo a la percepción de las artesanas del Sector Textil para resolver su principal problema, la distribución es: 10 respondieron se requiere mayor promoción, 3 afirman que requieren financiamiento, 1 manifestó organización, y 1 mejorar la presentación del producto. La relación porcentual se observa en grafico #30

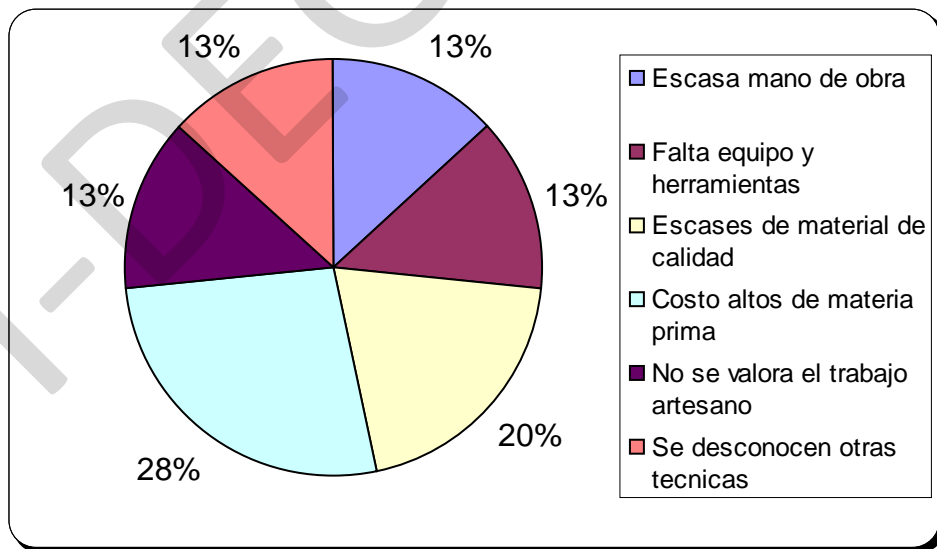
Gráfica 30 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema



Problemas de producción

De acuerdo a la percepción de las artesanas del Sector Textil en cuanto a problemas de producción, la distribución es: 4 manifiestan, altos costos de materia prima, 3 escasez de materiales de calidad, 2 escasa mano de obra, 2 falta de equipo de herramientas, 2 manifiestan, que el valor de los productos no es apreciado, 2 se desconocen otras técnica importantes. La relación porcentual se observa en grafico #31.

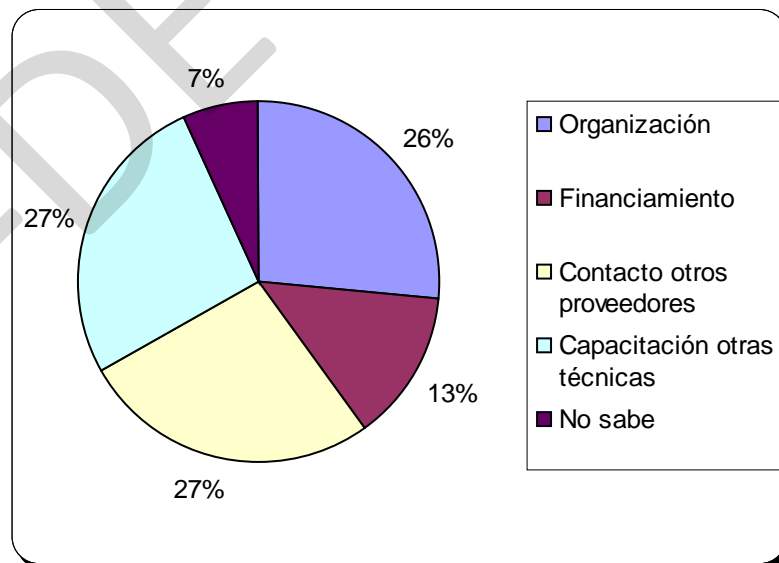
**Gráfica 31 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: problemas de producción.**



Soluciones propuestas a sus problemas de producción.

De acuerdo a la propuesta de las artesanas que trabajan el ramo textil para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 4 manifestaron, la necesidad de organizarse, 2 mayor financiamiento, 4 poder contactar a otros proveedores, 4 capacitaciones en otras técnicas complementarias, 1 no sabe. La relación porcentual se observa en grafico #32

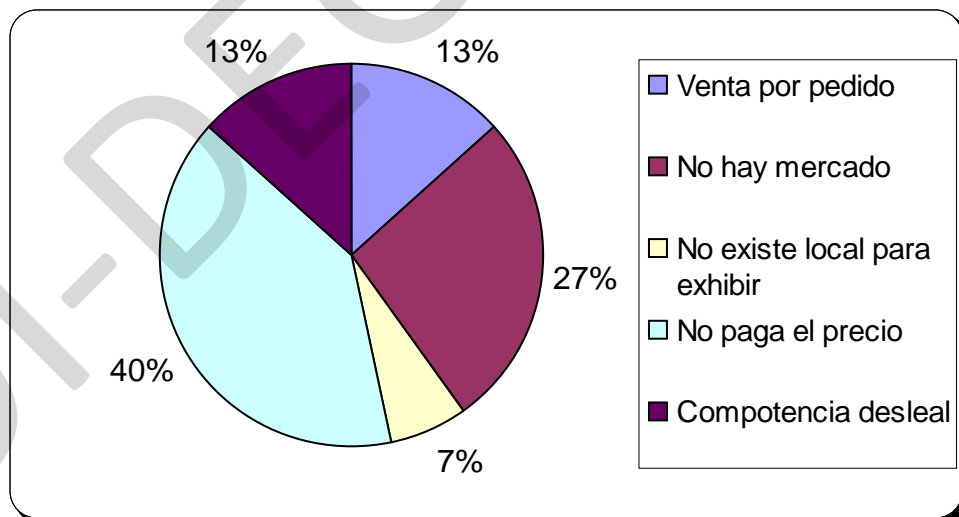
**Gráfica 32 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de producción.**



Problemas de comercialización.

De acuerdo a la percepción de las artesanas en cuanto a problemas de comercialización, la distribución es: 6 opinan, los compradores no valoran los artículos (No pagan el precio), 4 manifiestan, no hay mercado para sus productos, 2 aducen les afecta las ventas por pedido, 2 manifiestan la existencia de competencia desleal, 1 manifiesta no existe un local para exhibir los productos. La relación porcentual se observa en grafico #33.

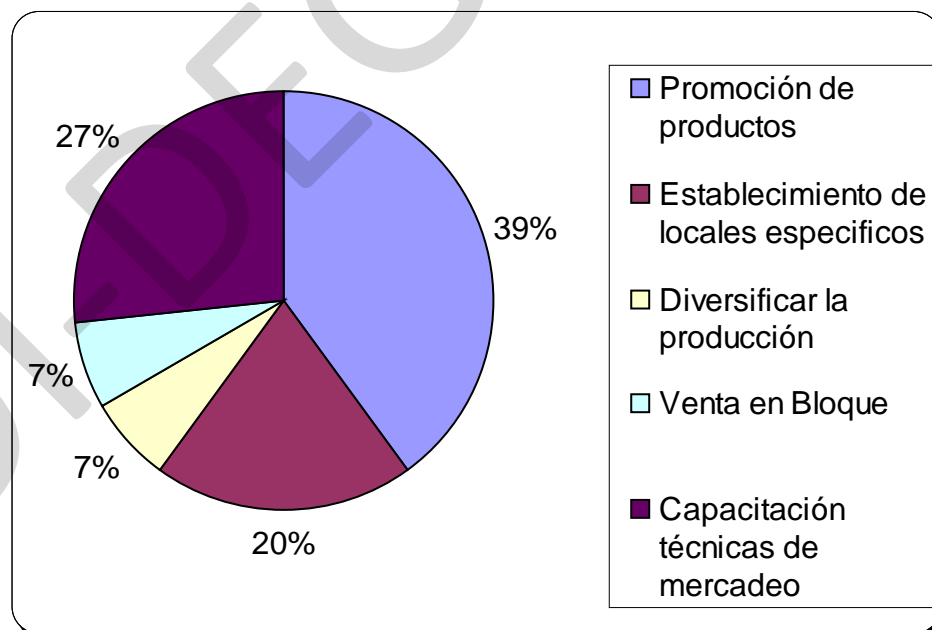
Gráfica 33 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: Problemas de comercialización



Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización

De acuerdo a la propuesta de las artesanas para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 6 aducen, requieren promoción de productos, 4 capacitaciones en técnicas de mercadeo, 3 opinan, requieren el establecimiento de locales para la exposición artesanal, 1 diversificar la producción, 1 persona opino que vender en grupo. La relación porcentual se observa en grafico #34.

Gráfica 34 Representación porcentual de la muestra del Sector Textil
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización.

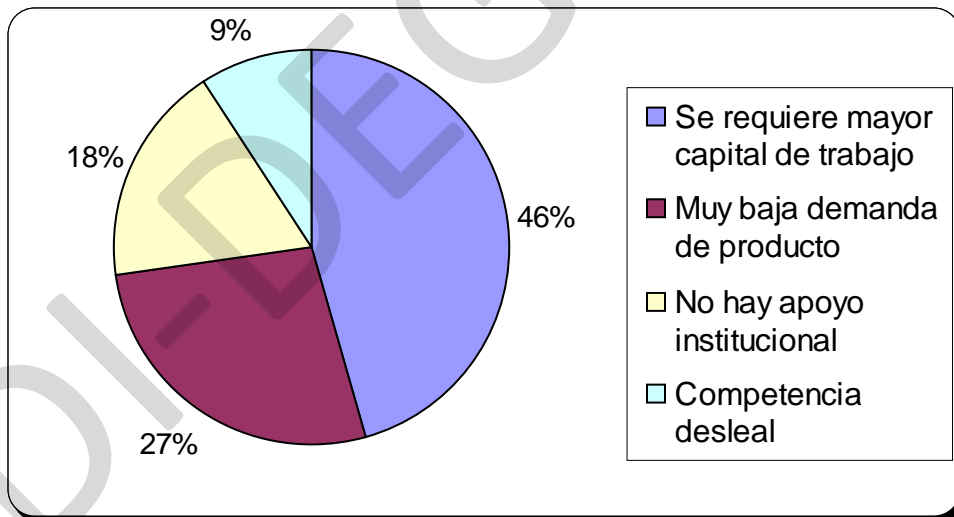


2.5.2.3. SECTOR MADERA

Principal problema

La percepción artesanal Sector Madera a cerca de su principal problema se distribuye así: 5 adjudican su problema al poco capital de trabajo con el que cuentan, 3 manifiestan muy baja demanda del producto artesanal, 2 falta apoyo institucional, 1 manifestó la existencia de una competencia desleal. La representación porcentual se observa en la gráfica 35.

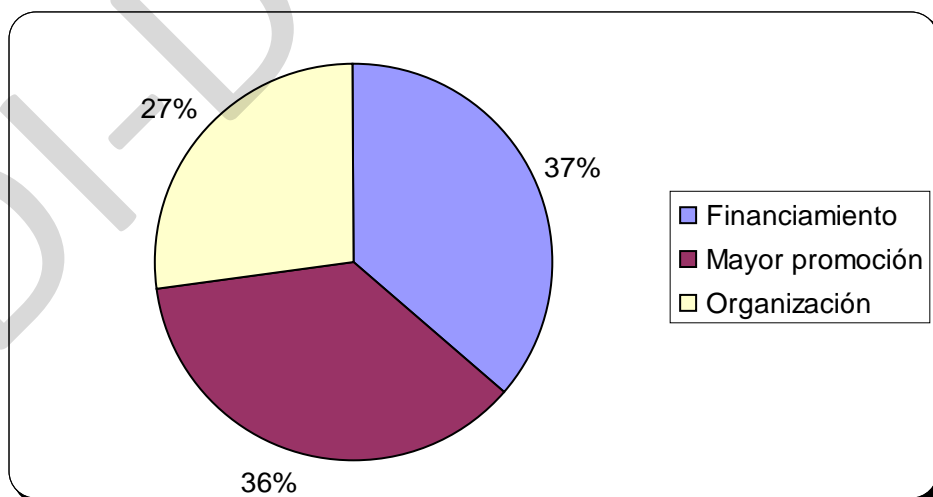
**Gráfica 35 Representación porcentual de la muestra Sector Madera
En función de la variable: Principal problema**



Soluciones propuestas a su principal problema

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Madera para resolver su principal problema, la distribución es: 4 respondieron financiamiento, 4 aducen requieren de mayor promoción, 3 manifestó como solución la organización, La relación porcentual se observa en grafico #36

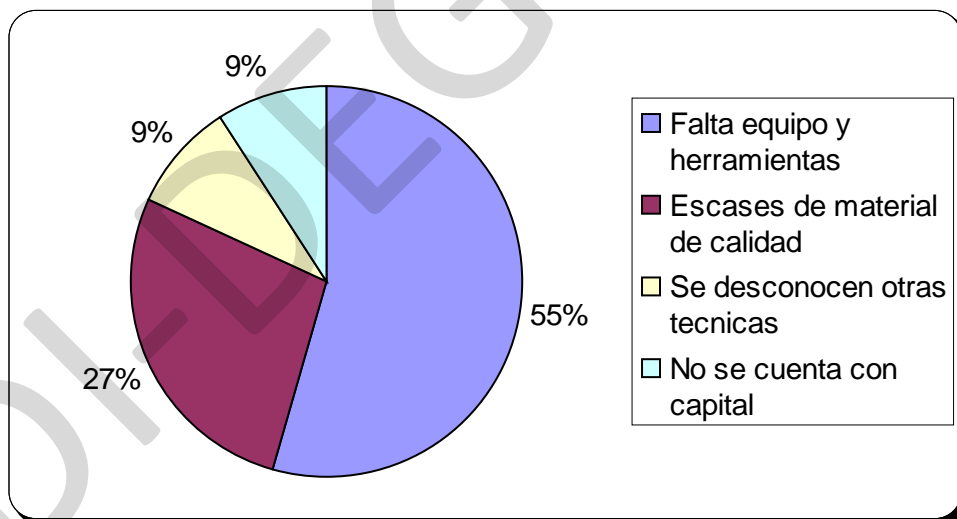
**Gráfica 36 Representación porcentual de la muestra del Sector Madera
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema.**



Problemas de producción

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Madera en cuanto a problemas de producción, la distribución es: 6 falta de equipo de herramientas, 3 escasez de material de calidad, 1 se desconocen las técnicas, 1 no se cuenta con capital. La relación porcentual se observa en grafico #37.

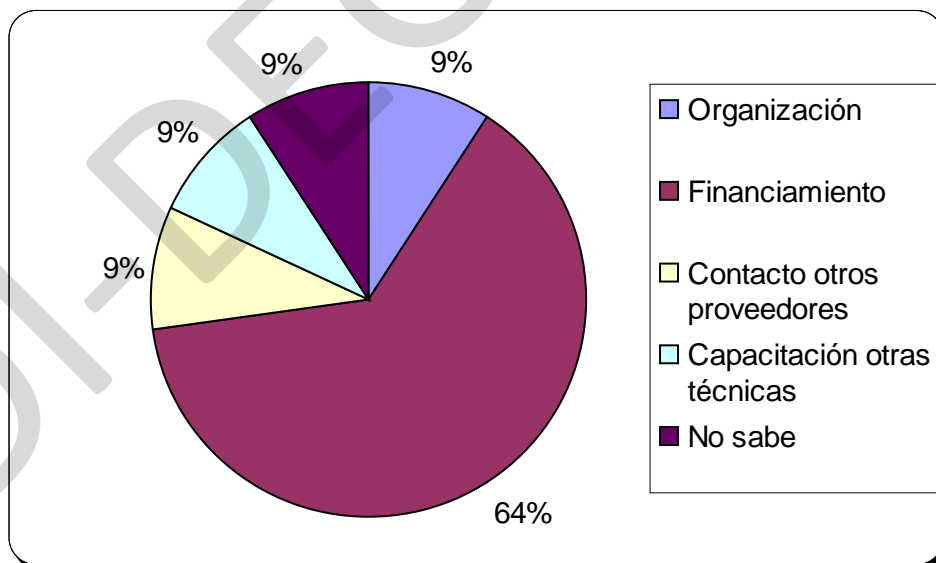
**Gráfica 37 Representación porcentual de la muestra del Sector Madera
En función de la variable: Problemas de producción**



Soluciones propuestas a sus problemas de producción.

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Madera para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 7 aducen financiamiento, 1 la organización, 1 contacto con otros proveedores, 1 capacitaciones en otras técnicas, 1 contesto no saber. La relación porcentual se observa en grafico #38

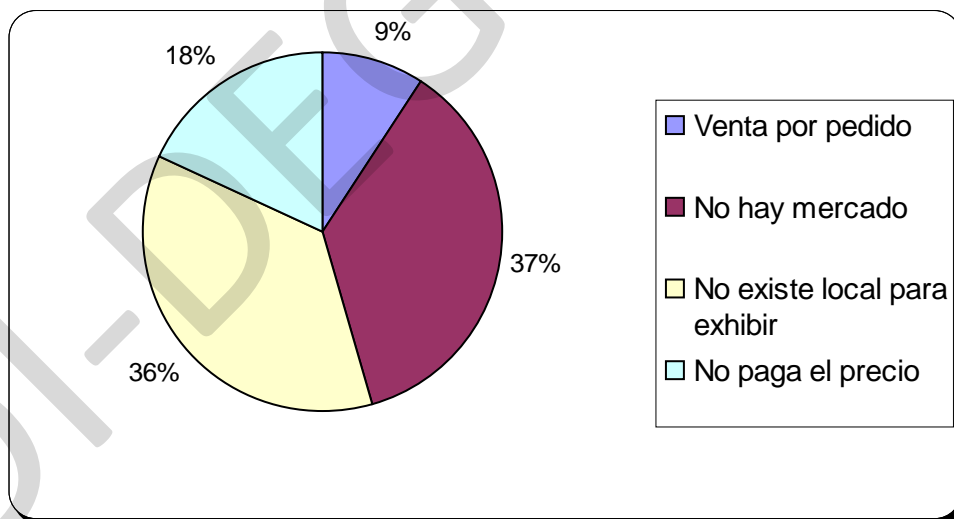
**Gráfica 38 Representación porcentual de la muestra del Sector Madera
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de producción**



Problemas de comercialización

De acuerdo a la percepción del artesano en cuanto a sus problemas de comercialización, la distribución es: 4 manifiestan no hay mercado para sus productos, 4 no existe un local donde exhibir los productos ,1 aluden es, la venta por pedido, 2 no pagan el precio de los productos. La relación porcentual se observa en grafico #39.

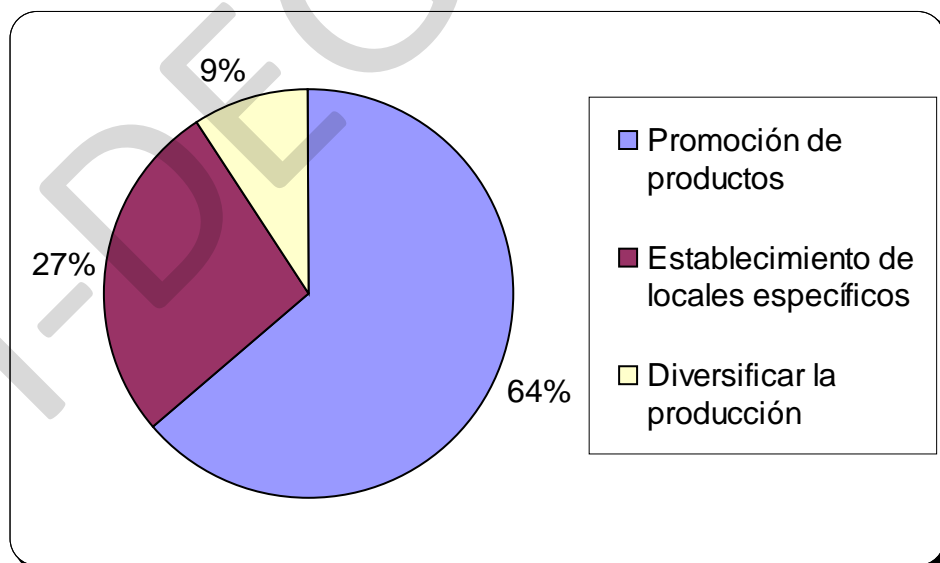
**Gráfica 39 Representación porcentual de la muestra del Sector Madera
En función de la variable: Problemas de comercialización**



Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Madera para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 7 aducen promoción de productos, 3 establecimientos de locales de exposición artesanal, 1 diversificar la producción. La relación porcentual se observa en grafico #40

**Gráfica 40 Representación porcentual de la muestra del Sector Madera
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización**

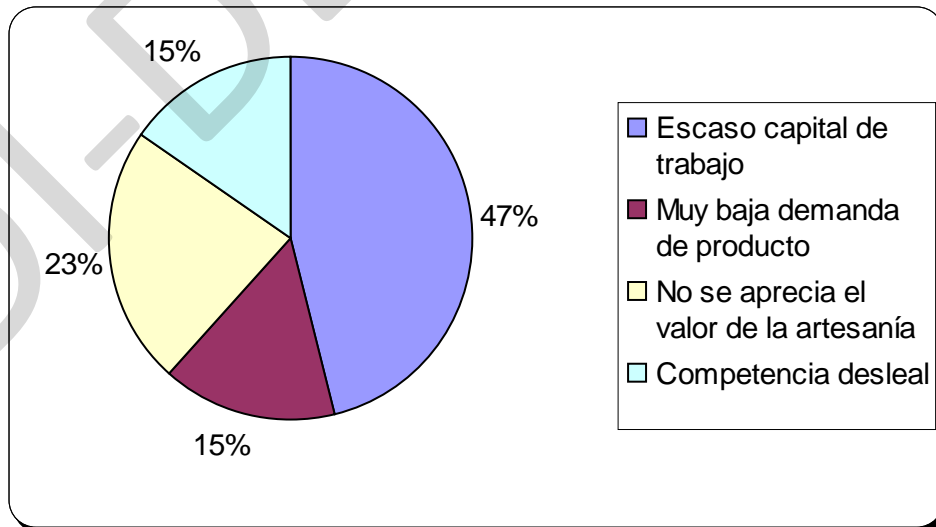


2.5.2.4. SECTOR HIERRO

Principal problema

La percepción artesanal del Sector Hierro, a cerca de su principal problema se distribuye así: 6 adjudican su problema al poco capital de trabajo con el que cuentan, 2 manifiestan muy baja demanda del producto artesanal, 3 aducen que no se aprecia el valor del producto, 2 que existe una competencia desleal. La representación porcentual se observa en la gráfica 41.

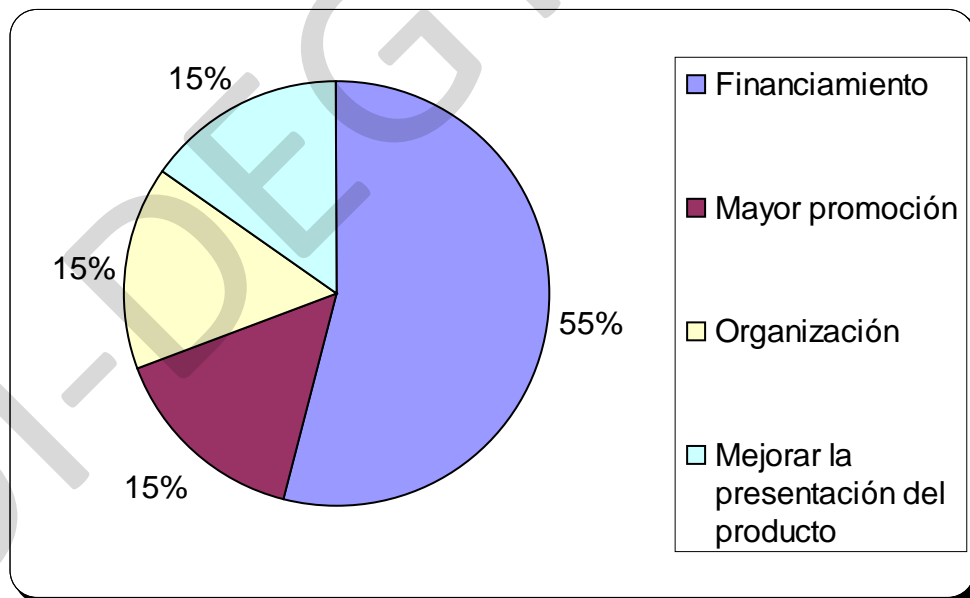
*Gráfica 41 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Principal problema.*



Soluciones propuestas a su principal problema.

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Hierro para resolver su principal problema, la distribución es: 2 respondieron promoción, 7 financiamiento, 2 organización, 2 mejorar la presentación del producto. La relación porcentual se observa en grafico # 42.

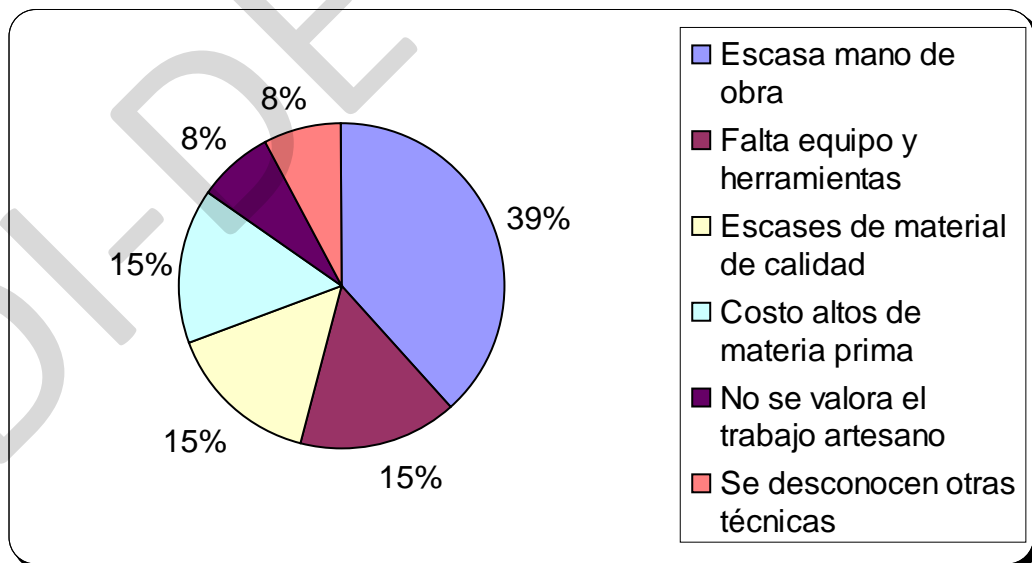
**Gráfica 42 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema.**



Problemas de producción

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Hierro en cuanto a sus problemas de producción, la distribución es: 5 manifestaron, escasa mano de obra, 2 falta de equipo de herramientas, 2 escasez de material de calidad, 2 costos altos de materia prima, 1 manifiesto que el valor de los productos no es apreciado, 1 se desconocen las técnicas. La relación porcentual se observa en grafico #43.

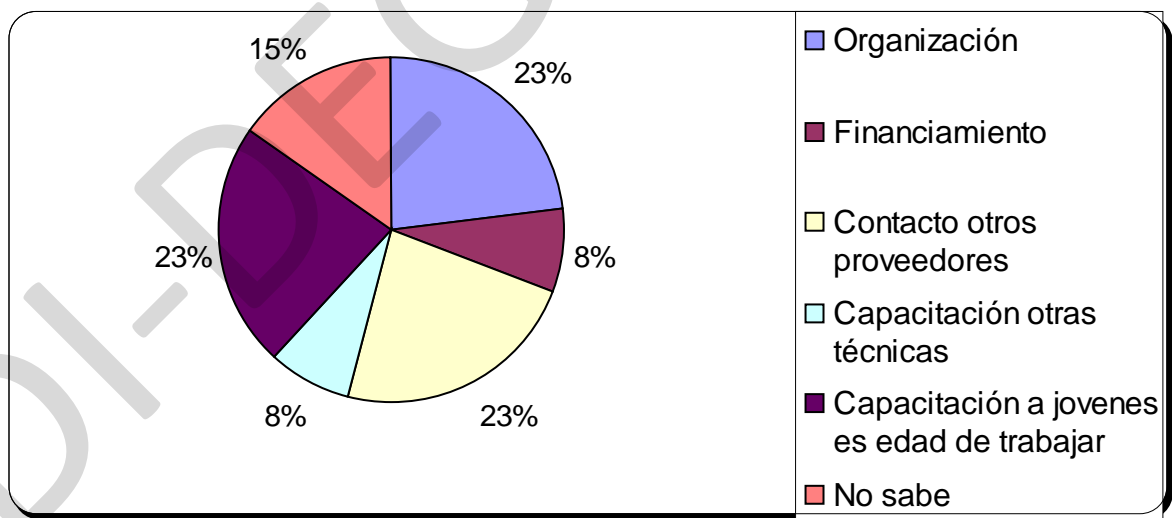
**Gráfica 43 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Problemas de producción**



Soluciones propuestas a sus problemas de producción

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Hierro para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 3 manifiestan, requieren organización, 1 aduce mayor financiamiento, 3 poder contactar a otros proveedores, 1 capacitación a jóvenes en edad de trabajar, 3 capacitaciones en otras técnicas, 2 contestaron, no saber. La relación porcentual se observa en grafico #44

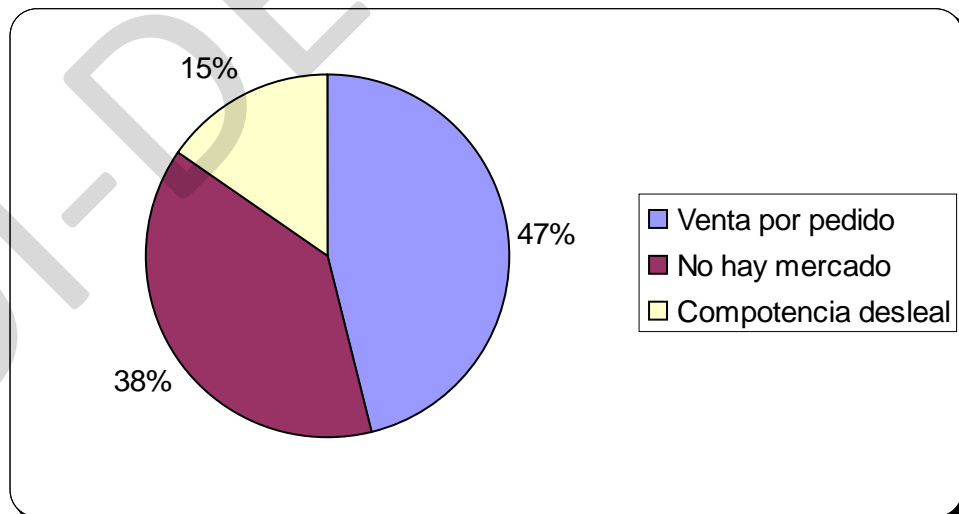
Gráfica 44 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de producción.



Problemas de comercialización

De acuerdo a la percepción del artesano del Sector Hierro en cuanto a sus problemas de comercialización, la distribución es: 5 manifiestan no hay mercado para sus productos, 6 ventas por pedido, 2 existe competencia desleal. La relación porcentual se observa en grafico # 45.

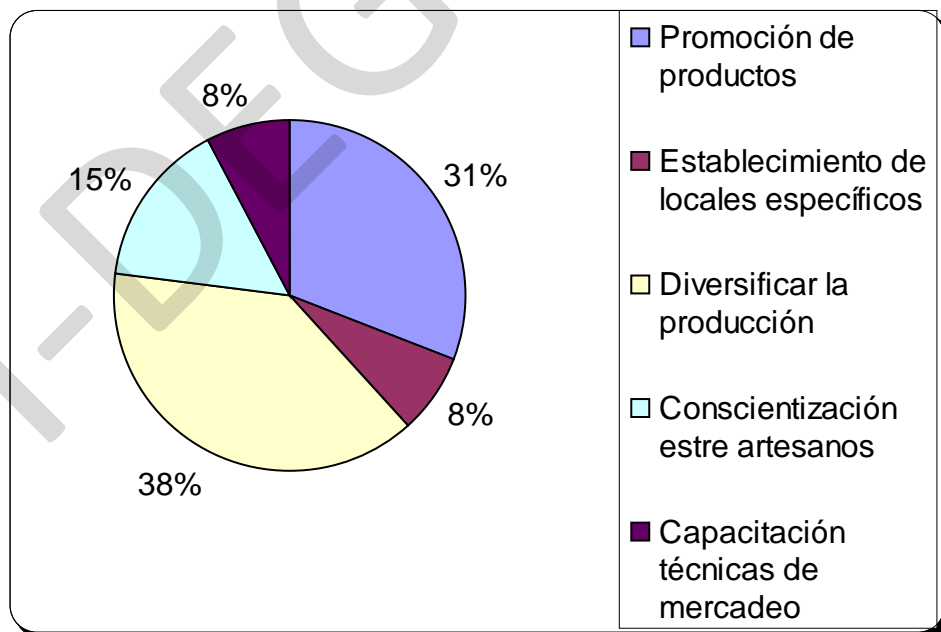
**Gráfica 45 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Problemas de comercialización.**



Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización.

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Hierro para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 4 aducen mayor promoción de sus productos, 1 establecimiento de locales de exposición artesanal, 5 diversificar la producción, 2 capacitación en técnicas de mercadeo, 1 conscientización a artesanos en la valoración de su producto. La relación porcentual se observa en grafico #46

**Gráfica 46 Representación porcentual de la muestra del Sector Hierro
En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización**

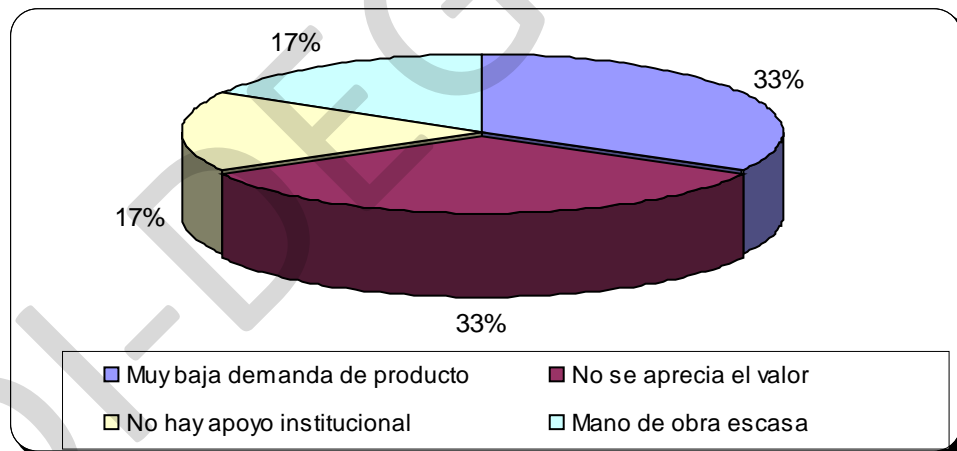


2.5.2.5. SECTOR CURIOSIDADES VARIAS

Principal problema

La percepción artesanal en el Sector de Curiosidades Varias a cerca de su principal problema se distribuye así: 2 adjudican su mayor problema a muy baja demanda del producto artesanal, 2 manifiestan, que no se aprecia el valor del producto, uno a la falta apoyo institucional, y el último entrevistado manifestó como su principal problema la escasa mano de obra. La representación porcentual se observa en la gráfica 47.

*Gráfica 47 Representación porcentual de la muestra del Sector Curiosidades Varias
En función de la variable: Principal problema*

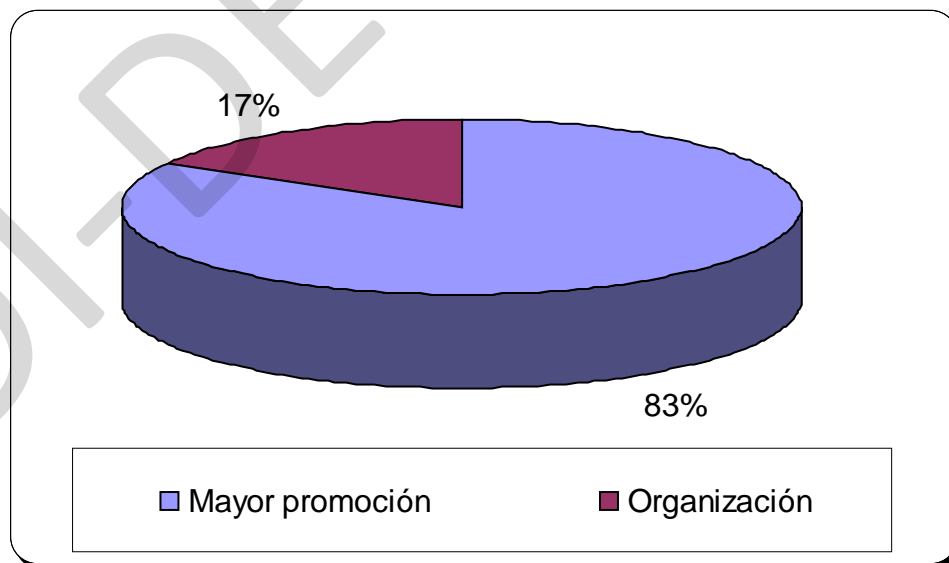


Soluciones propuestas a su principal problema.

De acuerdo a la percepción del artesano en el Sector de Curiosidades Varias para resolver su principal problema, la distribución es: 5 opinaron, que requieren mayor promoción del producto y uno manifestó que era necesaria la organización. La relación porcentual se observa en grafico #48

Gráfica 48 Representación porcentual de la muestra del Sector de Curiosidades Varias

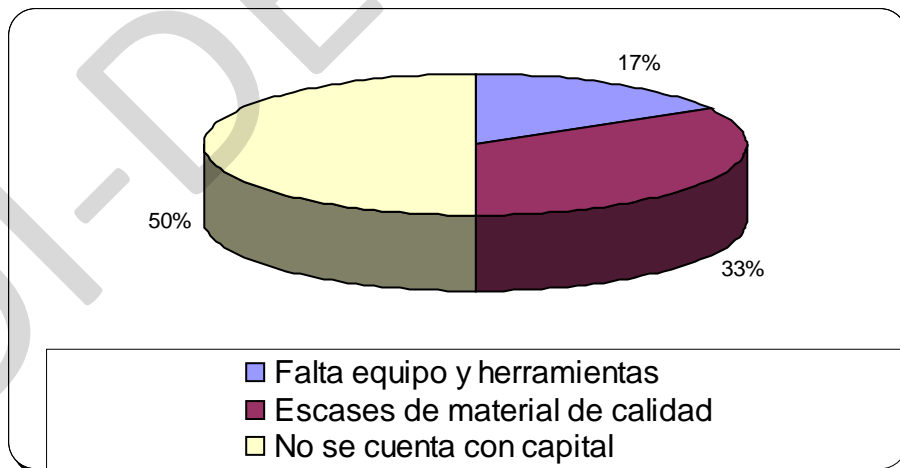
En función de la variable: Soluciones propuestas a su principal problema



Problemas de producción

De acuerdo a la percepción del artesano en el Sector de Curiosidades Varias en cuanto a problemas de producción, la distribución es: 1 manifestó falta de equipo y herramientas, 2 escasez de material de calidad a nivel local y 3 dijeron que no se cuenta con capital suficiente. La relación porcentual se observa en grafico # 49.

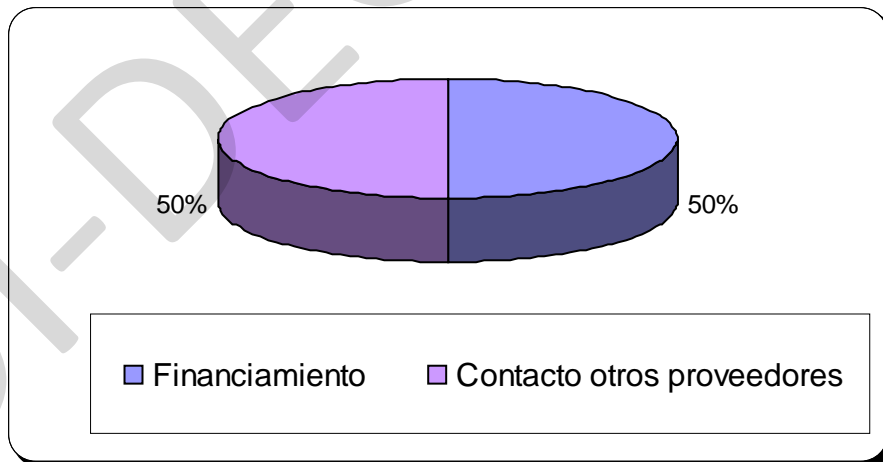
**Gráfica 49 Representación porcentual de la muestra Curiosidades Varias
En función de la variable: Problemas de producción**



Soluciones propuestas a sus problemas de producción

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Curiosidades Varias para resolver sus problemas en la etapa de producción, la distribución es: 3 aducen requieren financiamiento, 3 poder contactar a otros proveedores. La relación porcentual se observa en grafico #50

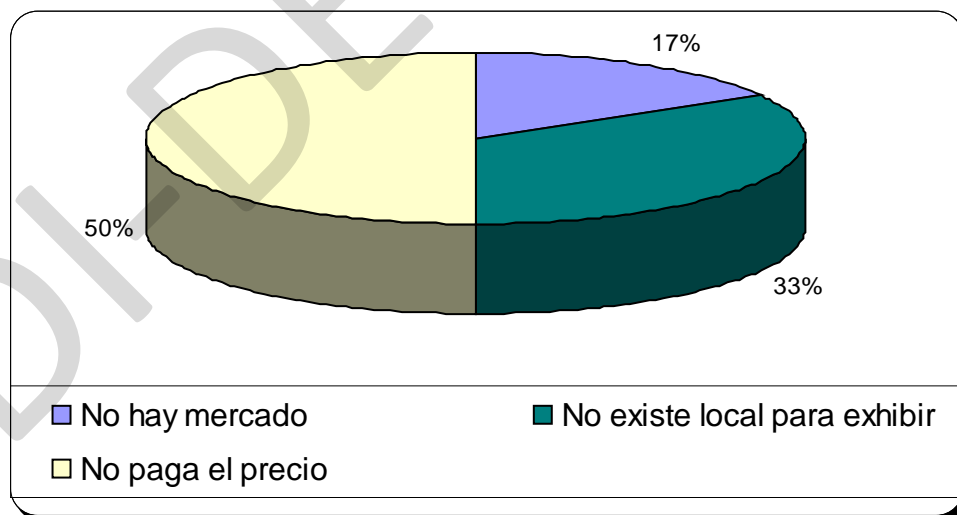
Gráfica 50 Representación porcentual de la muestra del Sector Curiosidades Varias En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de producción.



Problemas de comercialización

De acuerdo a la percepción del artesano en el Sector de Curiosidades Varias en cuanto a sus problemas de comercialización, la distribución es: 1 manifestó no hay mercado para sus productos, 2 la dificultad por no existir un local donde exhibir los productos, 3 contestaron que no se les reconoce el precio real a los productos. La relación porcentual se observa en grafico #51.

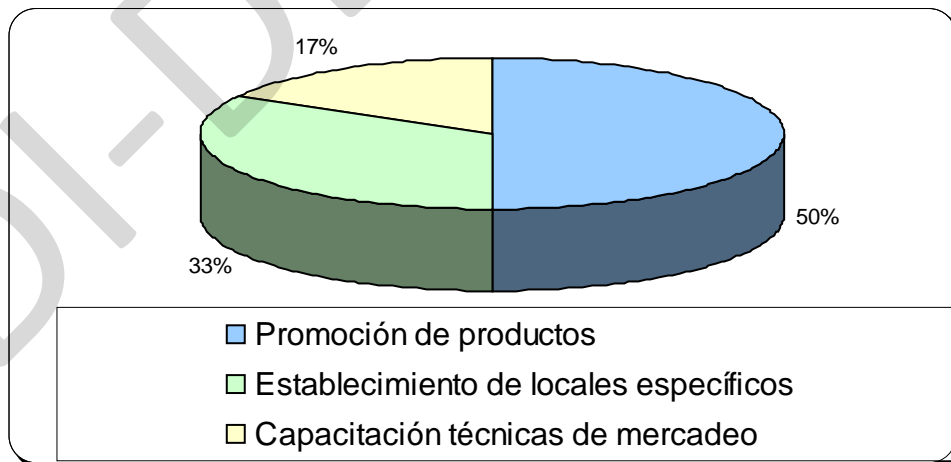
*Gráfica 51 Representación porcentual de la muestra del Sector Curiosidades Varias
En función de la variable: Problemas de comercialización.*



Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización.

De acuerdo a la propuesta de los artesanos del Sector Curiosidades Varias para resolver sus problemas de comercialización, la distribución es: 3 aducen requieren mayor promoción para sus productos, 2 el establecimiento de locales específicos de venta, uno contesto requieren capacitación en técnicas de mercadeo. La relación porcentual se observa en grafico #52

Gráfica 52 Representación porcentual de la muestra del Sector Curiosidades Varias En función de la variable: Soluciones propuestas a sus problemas de comercialización.



CAPITULO 3.
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

UDI-DEGTRUNAH

3.1. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1.1. Discusión en general

Como se observa en la muestra y los resultados, la información recopilada permite la caracterización e identificación de la problemática de los artesanos en la ciudad de Santa Rosa de Copán. Esta información la discutiremos en las siguientes dimensiones: Factores Sociales y Económicos.

A. FACTORES SOCIALES.

La población artesanal de Santa Rosa de Copán que elaboran artículos para el mercado turístico se ven representados en los rubros: trabajos en cuero (talabarterías y zapaterías), trabajos en hierro (herrería, forjados coloniales), trabajos en textiles (bordados y manualidades), trabajos en madera (tallados y torno artístico) y curiosidades varias, como trabajos con resinas, pita, elementos naturales entre otros. La población artesanal en general se encuentra representada en un 73% por hombres y un 27% mujeres de las que en un 88% pertenecen al área de bordado y manualidades, actividad que les permite estar en sus propios hogares en atención de su familia.

La edad promedio de los artesanos es de 44 años y el rango con mayor representación con un 47 % es el de artesanos que cuentan con más de 43 años, lo que nos permite vislumbrar una etapa de madurez en la que se puede trabajar en la aplicación de técnicas de capacitación a jóvenes . Es necesario rescatar que en el área de Talabartería 12 de los 17 microempresarios artesanales se encuentran en edades mayores a los 43 años, este rubro muestra como edad promedio de sus artesanos 49 años por lo que se percibe entre ellos el temor de la pérdida del acervo cultural de esta actividad.

El grado de analfabetismo representa un 3% del total de microempresarios artesanales lo que denota un porcentaje bastante aceptable en comparación al porcentaje de analfabetismo de la población de la localidad el cual asciende a un 15.5%. Es interesante observar que el 60% de

ellos ha llegado a su nivel secundario. Las implicaciones de esta información son relevantes para el diseño y ejecución de programas y proyectos de capacitación para el sector.

De acuerdo a su estado civil el 50% de los artesanos manifestaron encontrarse casados, un 13% en unión libre y aunque existe un 37% de solteros, estos se consideran ser responsables de personas que dependen de su aporte económico, para el caso el 68% del total de la población tiene de 1 a 3 dependientes y el 32% manifiesta un dependencia familiar de 4 y mas personas.

La organización gremial ha sido mínima pues aunque en las áreas de bordado, torno artístico y talabartería se han realizado esfuerzos, -a la fecha no han logrado sostenibilidad permanente en su accionar-. Se ha identificado que el 100% de la población encuestada percibe como importante el hecho de estar organizados. En primera instancia un 36% considero importante aprovechar nuevas oportunidades en general; el 16% enfatizo en el aprovechar oportunidades de Mercado; un 15% refleja sentimientos de solidaridad; un 13% expresó que unidos son más fuertes; un 13% expreso la importancia de compartir experiencias; y un 8% cree que agremiados podrían estandarizar precios. Estos datos nos denotan la expectativa que el artesano tiene al momento de organizarse, ya que son elementos a considerar al emprender acciones que fortalezcan sus capacidades organizativas de manera tal que las estructuras a crear puedan mantenerse en el tiempo.

A pesar que el 100% expresó la importancia a organizarse, el 6% manifestó indisponibilidad a formar parte de una organización gremial, aludiendo la mitad de este porcentaje no necesitarlo, debido a que son los más antiguos en el ramo, cuyos ingresos mensuales son arriba de los Lps. 40,000.00 c/u, lo que indica que cuentan con microempresas fortalecidas y el otro 50% se consideran de edad muy avanzada.

El 60% de los microempresarios artesanales ha pertenecido a algún tipo de asociación, esto nos da la idea que conocen de las experiencias de organización en lo que concierne responsabilidad, discusiones, acuerdos, compromisos, etc.

Actualmente se encuentran organizadas dos de los sectores estudiados: “La Asociación de Bordado” que representa el 24% del total de los artesanos, quienes han gestionado micro créditos a través de la Agencia de Desarrollo Estratégico Local (ADELSAR) logrando un financiamiento para la compra de materiales de costura y comercialización, Actualmente coadyuvan esfuerzos por el establecimiento de un reglamento interno que les ayude a regir sus deberes y derechos en el actuar organizacional.

Los artesanos dedicados al Sector Madera se han organizado formando “La Asociación de Artesanos de Copán” (aunque actualmente forman parte de ella únicamente el sector madera, la visión es poder integrar los otros sectores de artesanía) Desde el año 2004 han participado conjuntamente en expoventas. Para el caso, su participación en La Feria de los Llanos realizada el mes de Agosto y también su participación en la Rueda de Negocios en la ciudad de San Pedro Sula en el mes de Noviembre de 2005.

En general, la falta de organización ha marginado a los artesanos limitando así su capacidad de gestión y negociación. El Sr. José López artesano dedicado al Sector Hierro manifestó que existe temor a afiliarse a asociaciones por vincularseles generalmente como requisito para el financiamiento solidario, de lo que han existido malas experiencias a la fecha, en la que pocos de los implicados han sido los responsables del pago, respondiendo por deudas que no les corresponden. Este mismo sentimiento se hizo sentir en otros artesanos.

B. FACTORES ECONOMICOS

Los oficios que elaboran artesanías en Santa Rosa son los referidos en este diagnóstico, mostrándose con mayor participación los microempresarios dedicados al rubro de Trabajos en Cuero con un 28 %, seguido por el rubro Bordados y Manualidades con un 24%, Trabajos en Hierro con un 21%, Torneado y Tallado de Madera representan un 18%, los microempresarios que trabajan con Curiosidades Varias representan un 9 %.

Observamos que de la población encuestada el 47 % de los microempresarios trabajan por cuenta propia, es decir, sin ningún empleado, y esto es manifestado con mayor atención en el sector de bordados en el que el 93 % de las mujeres dedicadas a este sector trabajan en forma individual, generadoras de un autoempleo esporádico como respuesta a una demanda eventual; aunque no generan empleo, generan un dinamismo en la economía en su accionar con la compra de materia prima, maquinaria, etc.

Otro porcentaje bastante significativo en la generación de empleo es el 37 % de los microempresarios que cuentan con uno a tres empleados, viéndose el Sector Cuero con la mayor participación en este dato ya que representan el 40% de los mismos. Es de hacer notar que únicamente el 5% de las empresas dedicadas al campo artesanal dejan su condición de microempresas para convertirse en pequeñas empresas con un número arriba de los cinco empleados, según la categorización de las instituciones de micro crédito pero que aún así persisten las condiciones que la determinan como microempresa artesanal.

El aprendizaje de los oficios artesanales generalmente se realiza a través del adiestramiento de mano de obra en talleres, según lo muestra el 40% de la población encuestada. En el caso particular de Santa Rosa de Copán, a través de las gestiones realizadas por la Comisión de Turismo y ADELSAR se impartieron cursos técnicos de Bordado y Tallado en Madera a través de la Escuela de Artes y Oficios, por lo que el total de microempresarios articulados que aprendieron formalmente por este medio representan el 42% del total de artesanos. Un escaso 13% nos comenta que obtuvo el aprendizaje

generacionalmente, es decir, como un aprendizaje familiar transmitido de generación en generación, esto nos hace ver que hay poco interés de las nuevas generaciones por conservar actividades artesanales de tipo familiar como actividades económicas y que más son encaminadas las tendencias por la necesidad de incursionar en actividades que generen alguna rentabilidad para el sostenimiento económico familiar.

Producción

Mano de obra

Las características más importantes sobre la mano de obra son la escasa división del trabajo y la vinculación del núcleo familiar a los procesos productivos que revisten una gran tendencia a la informalidad y de inestabilidad, es decir, alta rotación de personal y aguda tendencia hacia otras actividades económicas. De hecho el principal problema planteado por los microempresarios que trabajan el cuero es la escasa mano de obra en la localidad, por lo que manifiestan el temor a que la actividad pueda desaparecer en la localidad en vista a que los artesanos dedicados a esta actividad en un 75% son personas mayores de los 42 años.

La experiencia en sus oficios en el 54% de los artesanos investigados es mayor a los 10 años, siendo más representativa en la rama de Talabartería en donde el 76% se encuentra en este rango. Seguida por el Sector de Torno Artístico en donde el 73 % cuenta con más de 10 años de incursionar en el trabajo con madera en sus oficios de carpintería y ebanistería, manifiestan que la incorporación del torno artístico representa una especialidad en sus trabajos cuyo conocimiento, como técnica, fue adquirida e incorporada hace dos años.

Materias Primas

La materia prima utilizada en el caso de trabajos en Cuero es adquirida, por lo general, de la República de El Salvador y Guatemala con el propósito de rebajar costos, en ocasiones, compran sus materiales a intermediarios que las traen por mayor. En el caso de Trabajos en Hierro, Madera y Bordados, sus materiales son adquiridos, por lo general, a través de

proveedores locales; y los microempresarios que elaboran Trabajos en Resina la adquieren de la casa distribuidora ubicada en la ciudad de San Pedro Sula.

Son identificados como recursos naturales de la región utilizados en la artesanía las piezas de madera utilizadas tanto para la hechura de monturas en el Sector Cuero, como para los trabajos en Madera (Tallados y Torneados) Materia que se vuelve cada vez más escasa-

El desabastecimiento es notorio cuando la materia prima procede de procesos biológicos vegetales, dada su naturaleza estacional que obliga a los artesanos a practicar técnicas de adecuación y almacenamiento en la adquisición de maderas verdes lo que provoca la descapitalización del microempresario repercutiendo en su capacidad de producción o en la calidad de los productos.

La materia prima de procesamiento industrial esta condicionada por el precio y volumen de compra factores que repercuten en la limitada capacidad financiera e iliquidez de capital de trabajo del artesano.

Tecnología.

El proceso tecnológico de producción artesanal se fundamenta en el trabajo manual y uso de herramientas relativamente simples, pues 87% de la población artesanal usa, de forma predominante, herramientas con bajo agregado tecnológico. Las razones que dan origen a esta situación, entre otras, son la baja inversión de capital fijo, dificultades para acceder al crédito, falta de investigación sobre adaptación y adecuación de procesos apropiados que permitan la competitividad de la artesanía.

Comercialización

La dinámica comercial del sector se distribuye en un 79% en ventas dentro del municipio y el 21 % en diferentes lugares del país entre las principales ciudades están Copan Ruinas, Tegucigalpa y San Pedro Sula.

Para el caso los Trabajos en Cuero son comercializados a nivel local para ser distribuidos por intermediarios en diferentes lugares del país. El producto es considerado de alta demanda por contar con un prestigio reconocido. La montura Copaneca en particular es considerada con estilo y diseños únicos propios del lugar.

También es de hacer notar que los bordados y manualidades no han sido comercializados en otros lugares del país. Su venta hasta el momento, parte de oportunidades de expoventas y venta con familiares y amigos, por lo que manifiestan como una de sus dificultades el no contar con un lugar permanente para la exposición de sus productos.

La comercialización de artículos de hierro se limita a la demanda del producto específico, es decir, en su mayoría el artesano trabaja a razón de pedidos; situación que aducen, debido a la falta de capital de trabajo que les permita financiarse artículos que no tienen una venta segura a corto plazo; además, que en su ramo la mayoría de productos depende de medidas específicas para el caso la realización de portones y balcones entre otros.

Las personas que elaboran Curiosidades Varias, para el caso los que trabajan con resina, han encontrado un mercado aceptable en San Pedro Sula donde distribuyen su producto al crédito, suerte con la que no han corrido los que elaboran otro tipo de artesanías como los Tallados en piedra y materiales naturales, los que a nivel local, buscan espacios como comercialización en ferias artesanales o del agricultor.

Con respecto a la venta de acuerdo al número de unidades, el 86% de los artesanos comercializan únicamente al detalle y el 14% también incursiona en ventas al por mayor. Esto responde directamente a la escasa demanda existente. En el caso de trabajos en Hierro, Madera y Textiles, generalmente producen por pedidos y en ocasiones se arriesgan a contar con una pequeña existencia de trabajos cuando se avecinan oportunidades de participar en expoventas.

Los artesanos que han participado en expoventas suman un 50 % de la población total, manifestando que observan en estos eventos una brecha de oportunidad para la promoción y venta de sus productos.

Con respecto a la financiación del producto vendido el 21% de los artesanos ha experimentado el otorgamiento de crédito en la venta de sus productos a fin que sean colocados en el mercado, no obstante que el 32 % de los entrevistados han manifestado que ciertamente su principal problema es el escaso capital de trabajo.

Se denota una escasa demanda generada por los visitantes. Esto responde a que en la actualidad no se cuenta con una promoción de la artesanía local en la que los visitantes identifiquen lugares de compra y puedan apreciarlas, Por ejemplo el Sector de Textiles tiene sus talleres instalados en sus propios hogares y aún en la localidad no se identifica quiénes realizan dicha actividad y dónde están ubicados. .

Los artesanos patentizan como su principal problema de comercialización el que no exista un mercado para sus productos, es decir, no cuentan con una demanda que proponga la colocación segura de sus artesanías. Además, manifiestan que no es pagado el valor del artículo que conlleva un alto costo en tiempo, habilidad, delicadeza y materia prima a altos precios, lo que ha obligado a la elaboración en ocasiones esporádica de los productos para el mercado turístico, dicho sea de paso; el que en la actualidad inicia su potencial de desarrollo. Los artesanos han propuesto que mejorarían sus condiciones si, en primera instancia, se les apoyara en la promoción y, si a la vez, existiera un lugar permanente para la exposición de la artesanía, lo que alude a la falta de establecimientos para la exposición permanente.

El Sector de Cuero expone como uno de sus principales problemas de comercialización el que exista una competencia desleal, proponiendo como alternativa la formación de una organización de artesanos, espacio en el que podría socializarse para revalorizar el trabajo artesanal y la fijación de precios estándar.

Rentabilidad

Para conocer aspectos sobre la rentabilidad de las artesanías, se determinaron algunos valores que parten de estimaciones del artesano, ya que ninguno de ellos lleva un control o registro

contable de su información financiera. En base a su estimación, el 62 % de los artesanos se encuentra con inversiones superiores a los diez mil lempiras. Algunas áreas se caracterizan por la utilización de pequeñas inversiones. Para el caso, en el área de textiles y manualidades un 77% se mueven en un rango de inversión entre Lps.1, 000.00 a Lps. 10,000.00. No así los microempresarios en el área de Trabajos en Cuero en la que el 75 % cuentan con inversiones arriba de los Lps. 25,000.00, siguiéndole los microempresarios del área de Torneado Artístico y Tallado en Madera, quienes en un 55 % se mueven en ese mismo rango de inversiones más altas.

Se considera que el 31 % de los artesanos referidos en este estudio obtienen un ingreso mayor a los Lps. 10,000.00, Podemos observar una relatividad de la inversión con respecto a la venta, ya que al analizar el dato de venta son las mujeres dedicadas al bordado las que muestran un movimiento en los rangos más bajos, expresando el 60% tener ventas mensuales entre Lps. 0 a 1,000.00. Sin embargo, el 47%, de los microempresarios de Trabajos en Cuero seguidos por el 45% de los Artesanos en Madera manifiestan sus ventas mensuales en cantidades superiores a los Lps. 10,000.00.

De acuerdo al ingreso por venta recibido, se explica una relatividad con la participación de la renta generada en la economía familiar, siendo así que en general el 40 % de los artesanos aportan con la renta generada de su oficio del 76 % al 100 % del gasto familiar. Definitivamente hay variaciones de acuerdo a la línea de producción a que nos refiramos. Como referente analizamos el dato de las microempresarias del Área de Textiles y Bordados, quienes en un 70% manifestaron que su aporte a la economía familiar es de 0% al 25%. Esto se explica debido a que la labor de bordado la realizan en muy pequeña escala, en tiempos libres ó cuando las piezas son demandadas puntualmente. En cambio, la actividad de Trabajos en Cuero, el 88% de los microempresarios artesanales aporta al gasto familiar del 76% al 100%.

En forma general, el artesano aduce la falta de capital de trabajo como su principal problema, debido a que con el capital que cuentan no es suficiente para mantener un stock de productos, negociar compras de materia prima en mayores cantidades y aprovechar descuentos o rebajas.

Dependen del mercado para volver a capitalizarse e invertir y esto no les permite una mayor rotación en los inventarios. Manifiestan un difícil acceso al financiamiento debido a que no cuenta con las garantías exigidas por el sistema bancario y, que si bien es cierto, en los últimos tiempos se han abierto oportunidades de financiamiento a través de Organizaciones No-gubernamentales la mayoría requieren tasas de intereses altas y condicionan el crédito con garantía solidaria, en la que comparten responsabilidad con otros microempresarios, lo que representa la adjudicación de un alto riesgo para su actividad por lo que han tenido que conformarse a realizar únicamente lo que esta a su disposición según el capital de trabajo con el que cuentan.

La investigación nos ha permitido diferenciar que cada uno de los sectores en estudio cuenta, en general, con sus propias características y problemas que debelan la mayor intensidad en algunos sectores particulares, resultados que para efectos de análisis nos permitimos dar a conocer segregadamente, información que estructuramos con una breve reseña histórica, caracterización, problemática y soluciones propuestas por sector artesanal.

3.1.2. Discusión por sector.

3.1.2.1 SECTOR CUERO.

(Zapatería, Talabartería y Marroquinería)

Antecedentes

Durante los años 1912-1965 la ciudad se dio a conocer por la zapatería, actividad conocida como el arte de hacer y reparar zapatos. Los relatos de maestros de esta actividad manifiestan que Santa Rosa contaba con una fuerza laboral de aproximadamente 150 operarios manuales. Entre los maestros obreros cabe mencionar a Don Manuel Hernández zapatero de profesión, quién obtuvo sus conocimientos en la hermana Republica de El Salvador. Fue una persona dedicada a formar artesanos calificados teniendo referencias que en el año 1,938 contaba con 20 operarios en su taller, elaboraban zapatos de buena calidad para mujeres, hombres y niños. Participó en exposiciones nacionales donde obtuvo merecidos reconocimientos por parte del

entonces Presidente de la Republica el Sr. Tiburcio Carias Andino. La comercialización del producto se realizaba transportándola en aparejos “a pelo de bestias” distribuyéndolo a diferentes regiones del país según lo manifiesta el Sr. Nicolás Cruz artesano reconocido de Santa Rosa. Entre los discípulos del Sr. Hernández, se encuentran los Señores. Ricarte Tabora, Arturo Escoto, Ernesto Gutiérrez, Arturo Cárdenas, Evelio Ayala, Oscar Recinos, quienes formaron posteriormente su propio taller, generando mayor fuerza laboral.

Esta actividad dejó ver a Santa Rosa de Copán como un emporio artesanal reconocido nacionalmente. En la actualidad se encuentran registradas doce zapaterías, de las cuales seis elaboran calzado, el resto se dedican únicamente a la reparación. Así como la zapatería, otras actividades fueron tomando impulso, como la talabartería, que consiste en la elaboración, reparación y venta de artículos propios para la vestimenta del caballo, ejemplo: monturas, riendas, cabezadas, mantillones, gamarras, etc. Constituyen artículos peculiares elaborados con cuero con una riqueza cultural intrínseca.

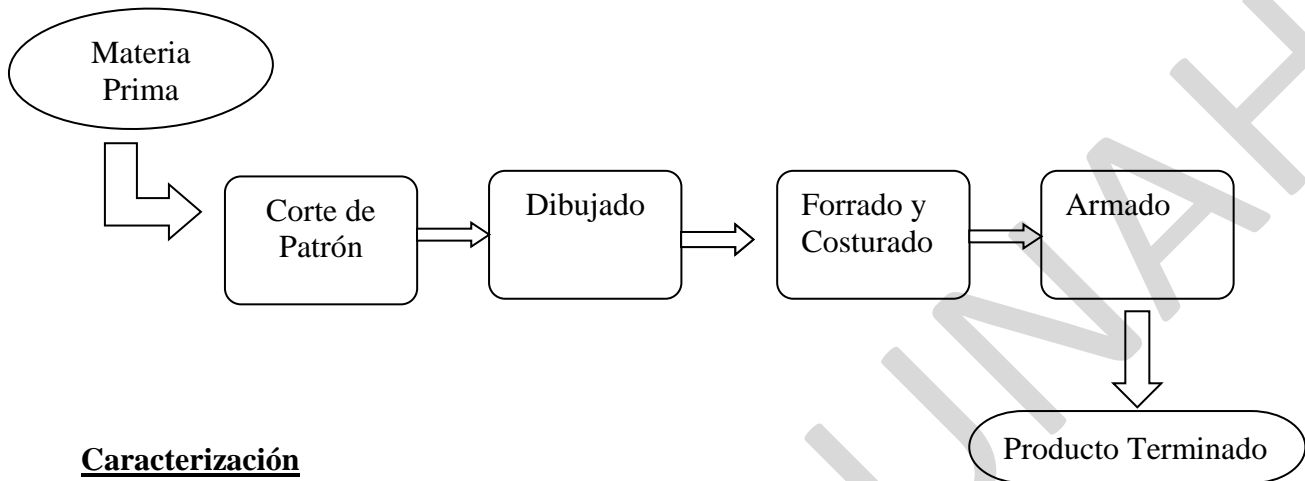
Uno de los artículos de mayor demanda es “La montura Copaneca”, la que es de reconocido prestigio a nivel nacional, su estilo especial fue diseñado hace 60 años en esta ciudad por la familia Aguilar, que con creatividad le incorporo a la montura tradicional un cojín desmontable y diseño peculiar con bordados decorativos en la silla. Ha sido tal el diseño que, llamo la atención al Centro de Adiestramiento Artesanal de Valle de Ángeles (CAVAA), quienes se interesaron en reclutar artesanos de la ciudad, capacitándoles en pedagogía para fungir luego como instructores en la elaboración de trabajos en cuero en diferentes lugares de Honduras, siendo uno de estos beneficiarios el Sr. Roberto Chinchilla, quien viajara con este fin a la ciudad de México en el año de 1964. En Santa Rosa son elaboradas también otra variedad de monturas entre las que se pueden mencionar: montura estilo mexicana, estilo tejano, etc. Así como varían sus estilos, también son elaboradas en diversos colores como el natural, el café, negro, vino, amarillo y uno de los más llamativos el color mandarina el cual es uno de los favorecidos para los habitantes de lugares aledaños como ser El Rodeo, Cucuyagua, San Pedro de Copán, etc.

Los artesanos dedicados a la Talabartería recuerdan que a lo largo del tiempo se ha mantenido una oferta y demanda aceptable de su producto típico “La Montura Copaneca”. Las talabarterías que se remontan hasta la fecha a través de la historia son: Talabartería “El Águila”, “Cartagena”, “Moran”, “Santa Rosa”, “La Copaneca”, “Cárdenas”, “Murillo” cuyos propietarios respectivamente fueron los señores: Ladislao Aguilar, Guillermo Cartagena, Miguel Moran, Filiberto Montenegro, Marco Antonio Aguilar, Arturo Cárdenas y Alberto Murillo. En la actualidad en la ciudad se cuenta con siete talabarterías que producen un promedio de 730 monturas mensuales, considerando aún, una demanda insatisfecha.

Los productos elaborados por la talabartería pertenecen a la artesanía popular transmitida de generación en generación con diseños propios de la zona, utilizan como materia prima directa el cuero, los artesanos de Santa Rosa lo adquieren generalmente en forma individual en la ciudad de Guatemala, Guatemala o San Pedro Sula, Honduras; En sus variedades Suela que es el cuero grueso y el descarne refiriéndose a cuero delgado.

Al igual que la Talabartería otros productos elaborados en cuero son fabricados en Santa Rosa de Copan. El quehacer de la marroquinería se define como el diseño y la elaboración de trabajos finos en cuero tales como fajas, carteras, llaveros, muebles, gorras, etc. Son dos artesanos los que en la actualidad responden a esta actividad debido a que requiere un grado de ingenio y el lanzamiento a un mercado diferente como el turismo muy poco considerado por los productores artesanales a la fecha.

Proceso de Producción Zapatería, Talabartería y Marroquinería.



Caracterización

Cuantitativa

La población determinada para este estudio suma un total de 17 microempresarios de los cuales Diez pertenecen al ramo de talabartería y siete a zapatería. En este sentido en la elaboración del presente análisis en algunas ocasiones marcamos las particularidades de cada rama pues difieren en algunos aspectos.

Los microempresarios dedicados a este menester son, en su mayoría, hombres (16 de 17 en total) El 70% de esta población se encuentra en edades arriba de los 43 años, de lo que se observa muy pocos jóvenes emprenden esta actividad actualmente.

El 65% ha llegado a cursar su nivel secundario en tanto únicamente el 35% el nivel primario.

El 71% de los microempresarios Artesanos en Cuero tienen un número de dependientes que oscila entre 0 a 3 personas no así el 29% cuyos dependientes familiares son en numero mayor de tres personas.

Esta población en un 76% cuentan con mas de 10 años de experiencia en este rubro un el 24% de uno a cinco años.

En Santa Rosa de Copan el 70% de los microempresarios dedicados a la elaboración de artículos de cuero obtuvo el conocimiento a través de trabajos en otros talleres. Siendo solo un 24% que parte de un aprendizaje generacional, es decir, transmitido familiarmente y aunque es un reducido número que obtuvo su aprendizaje a través de herencia familiar el 41% de la población encuestada dice tener involucrados a familiares en sus talleres.

El 24% de los artesanos encuestados dice trabajar por cuenta propia; Un 52% cuenta con uno a tres empleados y el restante 24% cuenta con más de tres.

El 80% de los microempresarios dedicados a la talabartería obtienen ingresos mensuales arriba de los Lps. 5,000.00. Mientras en el área de zapatería el 71% manifiesta ingresos de venta mensuales menos de Lps. 2,500.00. En este sentido hay una clara diferencia entre ambas actividades respecto a la venta de sus productos.

Únicamente el 18% de artesanos que trabajan el cuero han participado en expoventas.

Las inversiones referidas en esta actividad se manifiestan en un 88% arriba de los Lps. 10,000.00.

Cualitativa

Los microempresarios manifiestan como sus principales fortalezas.

- Conocimientos Básicos en el trabajo de transformación del cuero en productos artesanales.
- Cuentan con muchos años de experiencia
- Cuentan con sus talleres equipado con las herramientas básicas.
- Cuentan con un mercado para sus productos

- Los Productos que elaboran cuentan con prestigio.

Manifiestan como las ventajas observadas en el entorno:

- Existen Instituciones Financieras con el interés de apoyarles.
- Se cuenta en la localidad con Medios de Comunicación (Internet, Radioemisoras, etc.)
- Existe facilidad de transporte con Guatemala y el Salvador.
- Existe el interés de Organismos cooperantes por apoyar iniciativas productivas.
- Apertura comercial del Tratado de libre Comercio
- Exoneración de Impuestos del Cuero.
- Ubicación estratégica en ciudad importante que forma parte del corredor turístico Colosuca
- La realización de expoventas a nivel Local y Nacional
- Libre circulación de centroamericanos entre países de la región.
- En la ciudad existe un centro de información Turística
- Hay varios hondureños en EE.UU.
- Existen Instituciones de apoyo en la ciudad ADELSAR, INFOP, ETAO, etc.

Así también han sido discutidas las dificultades que se presentan en el entorno:

- No se encuentra materia prima de calidad a nivel local
- Costos altos de la materia prima
- Importación de Productos de cuero
- Emigración de mano de obra hacia USA
- Falta de interés de la juventud en aprender el oficio
- No se les da seguimiento a los procesos de capacitación
- Incremento al costo de la vida (Alquileres, Luz, Combustible, etc.)
- Inestabilidad de precios de Materia Prima
- Escasez del ganado vacuno provocado por Epidemias y contrabando Ganado
- Utilización del cuero en las camaroneras

- Deforestación del bosque y Fenómenos naturales
- Apertura del Canal seco
- Carreteras en mal estado

Problemática expresada.

Su problemática es expresada de acuerdo al siguiente orden:

➤ Poco Capital de Trabajo

El mercado de cuero depende de la estabilidad económica del Sector Occidental del País, en tanto reciente mucho la resección económica de temporadas Mayo- Agosto (época en que no hay cosecha de café), por lo que esta época es apropiada para la elaboración de artículos de reserva para la temporada de bonanza (Septiembre- Abril) en donde el producto es tan demandado que en ocasiones el cliente espera a que le terminen la pieza, dejan pagado con antelación, etc. Por lo que el no contar con capital de trabajo para financiar estas épocas de abastecimiento es una limitante que afecta a este sector particular.

➤ Escasa Mano de Obra Calificada.

- ❖ La mano de obra es escasa, hoy en día. Los jóvenes no se ven motivados por continuar en el ejercicio de estas actividades, debido al largo tiempo que se invierte en el aprendizaje; tiempo que no les genera una renta significativa, aunado al hecho que las instituciones de capacitación no dan un seguimiento para la incorporación de la mano de obra calificada al mercado productivo.
- ❖ En la zona existe un centro de adiestramiento vocacional técnico con debilidad en su funcionalidad dado que actualmente no ejecuta capacitación continua y permanente de acuerdo a las potencialidades de la región.

- ❖ Los precios del artículo no permite mejorar los salarios a los operarios, por lo que emigran a otros sectores productivos o al exterior.

➤ Competencia Desleal

Manifiestan como un problema el que se ofrezcan productos a precios más bajos con el fin de acaparar el mercado lo que se da en dos vías:

- ❖ Entre los mismos artesanos del sector
- ❖ Con productos Importados

➤ No Hay Mercado

Específicamente, los microempresarios dedicados a la zapatería manifiestan que no hay mercado para sus productos, pues la población consigue a precios mas bajos y de mejor calidad los zapatos importados.

➤ Desactualización en técnicas de trabajo en cuero.

- Se realizan actividades de venta empíricamente por lo que en ocasiones pierden en sus transacciones.

➤ La población y los turistas desconocen donde estamos y que elaboramos

➤ Baja capacidad de producción.

➤ Maquinaria no adecuada para la elaboración de productos con mayor calidad y prontitud.

Soluciones propuestas:

➤ La organización:

Hay una conciencia colectiva que unidos podrían encaminar esfuerzos a fin de:

- ❖ Estandarizar Precios.
- ❖ Solidarizarse e compartir iniciativas de desarrollo en común
- ❖ Aprovechar oportunidades de mercadeo

➤ Financiamiento

Requieren encontrar opciones que realmente respondan a sus necesidades. Hasta el momento, las tasas de interés no permiten que sea rentable la producción con capital financiado al crédito. Además, manifiestan no contar con las garantías que el sistema financiero exige.

➤ Mejorar la presentación del producto

Pueden crearse ventajas comparativas que hagan aumentar la demanda del Producto local, mejorando la presentación del producto en aplicación de otras técnicas que le ayuden a perfeccionar aspectos de producción, en calidad, uniformidad, diseños, colores etc.

➤ El adiestramiento de jóvenes de escasos recursos con aplicación técnica del sector.

➤ Promoción de sus productos a través de espacios físicos amplios que permitan la elaboración y exposición en un mismo centro de producción (Polígono Artesanal)

3.1.2.2. SECTOR TEXTIL (Bordados y Manualidades)

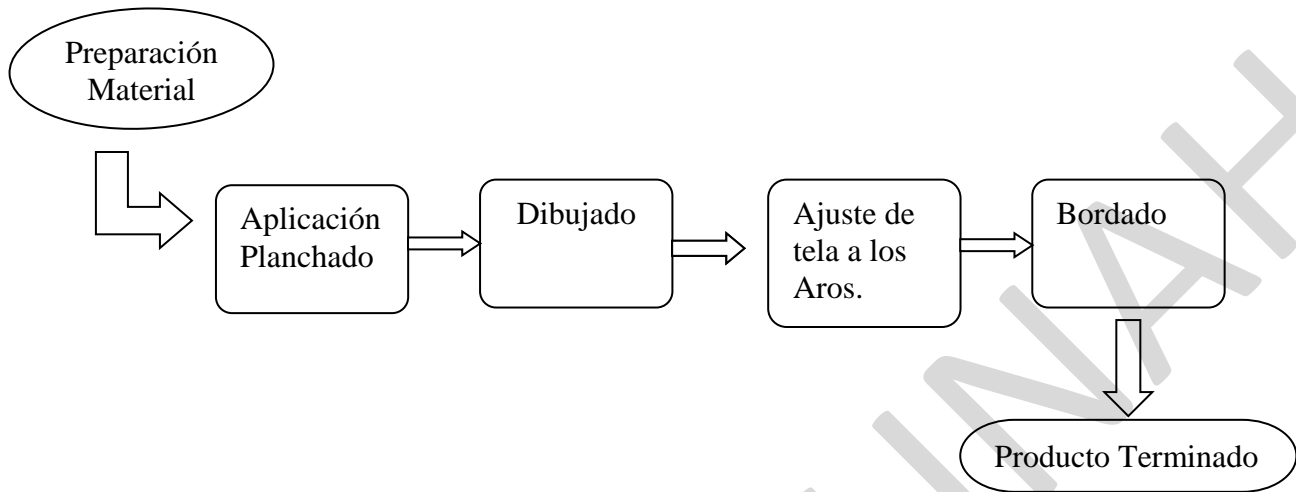
Antecedentes

El bordado de textiles es una actividad propia de las amas de casa ampliamente ejercida con el afán de engalanar sus cocinas con detalles tejidos a mano por ellas mismas. Como actividad es incluida en los programa de educación en las clases de Manualidades, Actividades Prácticas, y Hogar las cuales son impartidas desde el nivel primario al nivel secundario en nuestros institutos de educación. Muy poco ha sido reconocida como una actividad de lucro. Es pues, hasta el año 2003 cuando a raíz de iniciativa de la Comisión de Turismo y ADELSAR se imparte a través de la Escuela de Artes y Oficios de Santa Rosa de Copán el primero de dos cursos de Bordado, con el objetivo de potenciar esta actividad como un generador de ingresos y a la vez un atractivo turístico de la ciudad, en esta ocasión participaron como beneficiarias directas 20 mujeres ,quienes fueron dirigidas por una instructora capacitada en el Centro de Adiestramiento Artesanal de Valle de Ángeles, capacitándoles en variedad de tipos de bordados como ser: calados, punto granito, grano de arroz, acordonados, llenos, etc. Estas técnicas de bordado son realizadas con el auxilio de máquinas de cocer puntada recta, es decir, es una actividad artesanal que requiere del ingenio y habilidad de las personas dedicadas a esta labor.

Esta familia de artesanías pertenece a las tipificadas como artesanía utilitaria. Entre los productos elaborados se destacan: manteles, sobre fundas, cameras, delantales, cortinas, ropita de niño entre otros, con mucho orgullo manifiestan que pueden bordar cualquier diseño que se les solicite.

Los bordados son elaborados con diferentes tipos de hilos, generalmente utilizan los hilos de seda por su toque de fineza. Las telas varían en colores y texturas comúnmente utilizadas las telas de hilo.

Proceso de producción en Bordados de Textiles



Caracterización

Cuantitativa

Se puede decir que la técnica de Bordado aquí referida es una especialidad de la costura y, como tal, es una actividad reciente en Santa Rosa de Copán, en tanto el 100% de las bordadoras identificadas obtuvieron el conocimiento en la técnica al incursionar en los cursos antes mencionados, asimismo ellas también han participado en otros adiestramientos en las áreas de: ropa de niño, ropa interior, etc.

Las personas identificadas que incursionan en el Sector Bordados y Manualidades suman un total de 15 mujeres: no obstante, que se han capacitado 28 a través de cursos.

Del grupo identificado el 60% son personas menores de 42 años.

Los niveles de educación en un 60% representado por personas que han llegado a su nivel secundario y un 33% a su nivel primario.

El 67% de las mujeres dedicadas a estas actividades manifiestan estar junto a su esposo o compañero de hogar.

El 93% de las mujeres tienen dependientes económicos de 1 a 3 personas y el 7% con un número mayor a tres.

Un 54% de las personas que elaboran bordados han acumulado de 01 a 05 años de experiencia en costura y un 33% de 6 a 10 años.

El 93% de las microempresarias trabajan por cuenta propia y no involucran a sus familiares en la tarea de confección-

El 60% manifiesta que sus ingresos por venta mensual se encuentran en el rango de Lps. 0.00 a Lps. 500.00, seguido de un 27% cuyos ingresos por venta están entre Lps. 1,000.00 a Lps.2, 500.00, y un 13% que aduce ingresos en el rango de Lps. 2,500.01 a Lps.5, 000.00. Es de hacer notar que estos ingresos corresponden tanto a bordados como a otros trabajos de costura.

El 80% de las Microempresarias de Bordado y Manualidades manifiestan que el aporte de su renta por la actividad que realizan a la economía familiar es de 0% a 25% y únicamente el 13% considera aportaciones del 75% al 100% del gasto familiar.

El 87% no ha identificado su producto para la venta, pero sí cuentan con una alta participación en expoventas siendo así que el 80% han expuesto sus productos para la venta a nivel local, específicamente a través de la Feria de los Llanos.

El 77% de las microempresarias manifiestan una inversión que se encuentra en el rango de Lps. 1000.00 a Lps. 10,000.00 y un escaso 23% con inversiones de Lps. 10,001.00 a Lps.25,000.00.

Cualitativa

En el análisis de la información cualitativa las personas de este sector opinan que cuentan con las siguientes fortalezas:

- Disposición de Trabajo en Equipo
- Se cuenta con el equipo técnico básico para la elaboración de prendas.
- Las involucradas en el sector son conocedoras calificadas de las técnicas que manejan.
- La Materia prima y Materiales básicos son de fácil acceso a nivel Local.
- Capacidad de diversificación de productos.

Su percepción en cuanto a las ventajas que le ofrece el entorno se detallan a continuación:

- Ubicados en una ciudad con crecimiento en su potencial turístico.
- Apoyo directo del Proyecto Mejoramiento del Nivel de Competitividad de los artesanos en Santa Rosa de Copan al sector.
- Interés de diversos Organismos en el desarrollo del sector artesanal.
- Se realizan Eventos de expoventa a nivel local.
- Se identifican ciudades importantes como posibles mercados. (San Pedro, Tegucigalpa, Copan Ruinas, etc.)
- La identidad Cultural de la ciudad permitiría el posicionamiento del producto.

De igual forma identifican algunos factores del entorno que dificultan y representan un riesgo en su accionar:

- Presencia de artesanía en textiles de procedencia Guatemalteca y Salvadoreña en el mercado Local.
- Existe arraigada la cultura de consumo de productos importados o de marca.
- Existe escasez a nivel local de Materia prima de alta calidad específicamente para el sector bordados.
- Alta presencia de establecimientos de ropa de segunda.
- Escasa mano de obra calificada.

Problemática expresada

- Manifiestan como principal problema la falta de mercado
 - No hay demanda real de sus productos que permita una motivación a la dedicación de esta actividad en forma permanente.
 - Los trabajos no son valorados auténticamente con respecto al tiempo, dedicación, y sacrificio que requiere su elaboración.
 - Las piezas elaboradas no son reconocidas por la población local ni visitantes ya que estos desconocen de la oferta productos elaborados artesanalmente y como adquirirlos.
- Escasez de materia prima de calidad. Para la creación de sus trabajos requieren de telas e hilos que cuenten con firmeza en sus colores y texturas condición que es complicado encontrar localmente al contar con pocos establecimientos dedicados a la venta de materiales de costura (4 establecimientos).
- Costos altos de la materia prima, además de la devaluación constante de la moneda afectan los siguientes factores:
 - Las compras de pequeñas cantidades, y
 - La variedad de colores para un bordado elevan el costo de de las piezas a bordar
- Algunas de las bordadoras manifestaron que representaba para ellas un problema que cuentan con la habilidad de bordar, no así de elaboración del producto; como por ejemplo la elaboración de cortinas, ropa de cama, prendas de vestir, etc.
- Se ven amenazados por piezas bordadas en la Republica de El Salvador, las cuales son comercializadas a precios más bajos que el costo de elaboración local.

- Consideran muy débil sus conocimientos respecto al servicio al cliente.
- Se cuenta con bajos recursos económicos para la adquisición de materia prima.
- Espacios inadecuados para trabajar.
- Los Productos son susceptibles al deterioro por manipulación y exposición.

Soluciones propuestas:

- Promoción de sus productos.
 - Es representativo el número de mujeres bordadoras que aluden como solución a su problemática mayor promoción en cuanto a:
 - La exposición y venta de productos de artesanías en todo tiempo consideran que el establecimiento de locales fijos en la ciudad sería una ventaja que les permitiría ser reconocidas, aparte de generar una oferta permanente de artesanías.
 - Participación en expoventas en otros ámbitos.
- La Organización:

Nos comentan que ven en la organización una oportunidad para:

 - Gestionar otras capacitaciones tanto técnicas como de servicio,
 - Adquisición de créditos a tasas mas blandas,
 - Consolidar su oferta de productos,
- Capacitación en Técnicas de Mercadeo.
- Como mejorar la presentación del producto, como satisfacer la demanda, atención al cliente, etc.

3.1.2.3 SECTOR MADERA (Tallados y Torno Artístico)

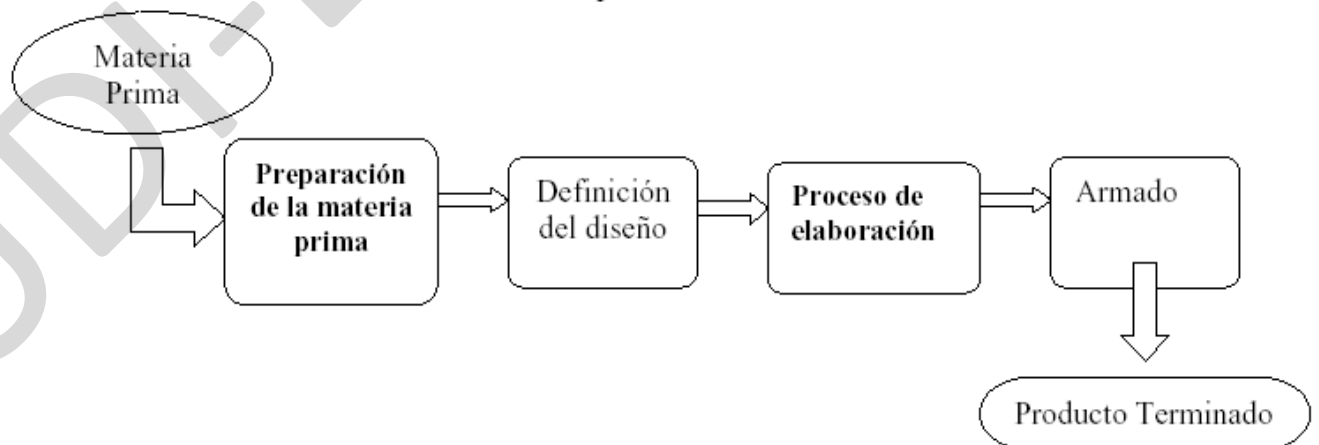
Antecedentes

Los talladores de madera como aquellos con habilidades en el Torno Artístico han sido ebanistas y carpinteros que se han sometido a talleres impartidos por la Escuela de Artes y Oficios para el aprendizaje de estas técnicas en especial. Dichos cursos se han impartido en la localidad a partir del año 2004, en los que han participado 46 personas en total las que en su mayoría se dedican a otras actividades.

El arte de la talla y torno en madera ha representado un modo básico de expresión, tomando diferentes formas según el afilado de las herramientas empleadas y de la dureza del material. Los productos elaborados son tipificados como artesanía artística que expresa el gusto y sentimiento del artesano en diversos diseños, sobresalen los joyeros, paisajes, escudos, tallados en muebles como respaldares, puertas, candeleros, entre otros.

Su materia prima es la madera de color como ser: cedro, caoba, pino, etc. Por lo general las piezas son adquiridas por los artesanos en carpinterías con las formas básicas y ellos trabajan el tallado o torno dándole la particularidad a sus piezas.

Proceso de Producción de Trabajos en Madera.



Caracterización.

Cuantitativa

Los artesanos dedicados a la actividad de Torno Artístico y Tallados son en la actualidad once personas del sexo masculino, aunque están por egresar de un Curso de Tallado ocho mujeres no consideradas como microempresarias por encontrarse aún en el proceso de aprendizaje y no el emprendimiento de la actividad económica como tal.

Del grupo identificado el 82 % son personas menores de 42, igual porcentaje alcanza las personas que han logrado cursar su nivel secundario.

El 55 % de la población indicó que cuentan con más de tres dependientes familiares.

El 73% cuenta con más de 10 años de experiencia en el ramo de trabajos en madera, pues el aprendizaje de las técnicas de Tallado y Torneado son recientes nacidas a través de talleres impartidos por la Escuelas de Artes y Oficios.

De igual forma en un 73% los microempresarios dedicados a estas actividades manifiestan que en sus talleres son fuente de empleo para miembros de su familia.

Según esta investigación el 55% trabaja por cuenta propia.

El 45 % refiere un ingreso arriba de los Lps. 10,000.00

Un 55 % de los entrevistados en este ramo adujeron que de la renta generada por esta actividad su aporte al gasto familiar significaba del 76% al 100%. En tanto un 45% expresó que su aporte oscilaba entre un 25% a un 50%

.

El 82% de los microempresarios nos informó que no han utilizado ningún tipo de identificación que distinga su producto de otro.

El 64 % de los artesanos tienen experiencia en la participación de organizaciones.

El 73 % de los artesanos ha participado en expoventas.

El 64% de las personas dedicadas a la elaboración de artículos de madera entrevistados en esta ocasión manifestaron que su inversión es mayor a los Lps. 10,000.00.

Cualitativa

Los microempresarios del Sector Artesanal que trabajan la madera identifican como sus fortalezas:

- Las personas dedicadas a esta actividad cuentan con Mano de obra calificada.
- La mayoría de los artesanos cuenta con sus propios talleres
- Hay demanda de Trabajo
- Conocimiento empírico en el rubro
- Creatividad en la elaboración de productos

Así mismo, se han identificado las oportunidades para el sector detalladas de la siguiente manera:

- Acceso a nuevos mercados en ciudades turísticas.

- Crecimiento Turístico de la ciudad
- Las políticas de gobierno están impulsando el Turismo.
- Alta demanda de tallado de piezas como complemento en la elaboración de muebles
- Existe mercado para la venta de piezas elaboradas o prefabricadas.
- En la localidad hay instituciones con la capacidad de ayudar a los artesanos.
- Existen instituciones financieras que apoyan este tipo de actividades productivas.

El sector artesanal dedicado al rubro de madera ha identificado como factores del ambiente que dificultan la actividad.

- Entrada de Artesanías del extranjero.
- Falta de continuidad de los procesos de capacitación y/o de apoyo.
- Escasez de materia prima de calidad
- El gravamen de impuestos sobre materia prima.
- La competencia esta utilizando materiales de calidad superior que se desconocen a nivel local.
- Mano de obra calificada esta emigrando

Problemática Expresada:

➤ Escaso capital de trabajo

El Sector Madera peculiarmente depende de un capital de trabajo que le permita el abastecimiento de madera de calidad para la elaboración de sus piezas. Al no contar con la misma, se somete a adquirirla a precios altos en tiempo de carestía.

➤ Baja Demanda del Producto

Al igual que el Área de Bordados aducen que actualmente no existe una demanda de las artesanías, lo manifiestan también como falta de mercado, es así que tampoco cuentan con una oferta permanente de artículos. Comentan que tienen muchas expectativas en la aceptación de sus piezas, sin embargo, actualmente los visitantes no los identifican como proveedores de artesanías.

➤ Falta Maquinaria

Los microempresarios de Torno Artístico manifiestan que para la elaboración de piezas ofrecidas al mercado turístico requieren de maquinaria especializada de alto precio, la cual no se encuentra a nivel local y resulta una alta inversión que actualmente no es rentable debido a la baja demanda de las artesanías.

➤ No Pagan el Precio

Aluden que el trabajo, el tiempo y la delicadeza que se requieren para la elaboración de las piezas son factores desestimados en el valor que los compradores están dispuestos a dar por sus piezas. En ese sentido comentan que les resulta más rentable la elaboración de muebles con una colocación más segura.

➤ Insuficientes conocimiento técnicos sobre el rubro.

➤ Insuficiente recurso humano para producir en serie.

➤ Altos costos de producción.

➤ Actualmente no se ha dado seguimiento a las capacitaciones impartidas.

➤ Falta de recursos económicos para invertir.

- Falta de Conocimientos administrativos y de mercadeo.
- Ineficiencia en el servicio al cliente
- La población no identifica los productos.

Soluciones Propuestas:

- **Financiamiento:** El crédito les permite mayor accesibilidad en el abastecimiento de materia prima de calidad y la adquisición de equipo necesario conforme aumente la demanda.
- **Mayor Promoción:**
 - Establecimiento de locales para exposición y venta de artesanías permitiendo la identificación de los artesanos y una oferta permanente.
 - Elaboración de catálogos que permitan la identificación y promoción de las piezas.
 - Establecimiento de contactos de comercialización
 - Participación en expoventas en otros ámbitos.

3.1.2.4 SECTOR HIERRO

Antecedentes

Un herrero forja a mano una pieza de hierro, emplea un martillo y un cincel para cortar el hierro caliente sobre el yunque. La forja manual o herrería es la forma más sencilla de forjado y es uno de los primeros métodos con que se trabajó el metal. Primero, el metal se calienta al rojo vivo en el fuego de una fragua y luego se golpea sobre un yunque para darle forma con grandes martillos denominados machos de fragua.

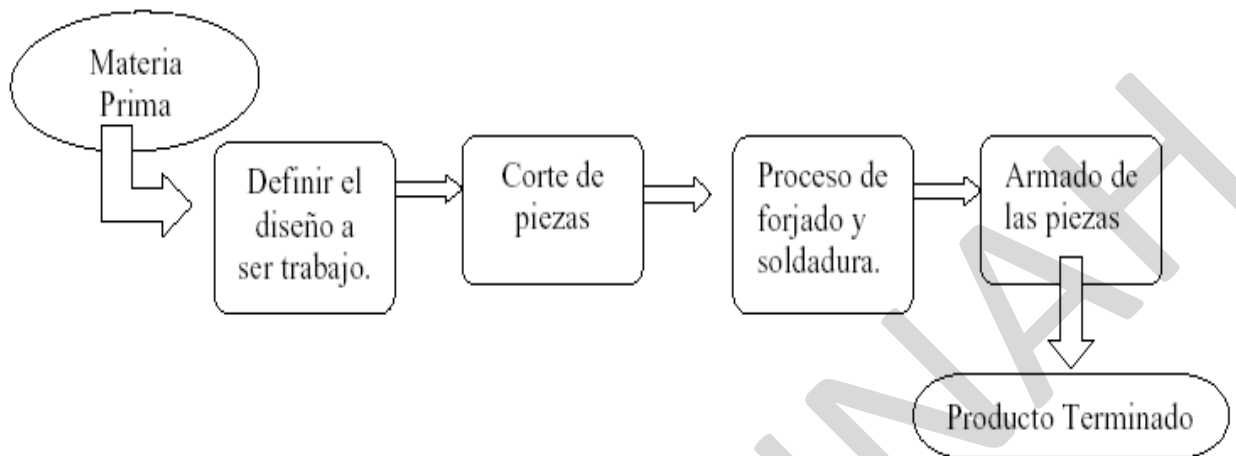
El forjado de hierro auxiliado con la soldadura, es el procedimiento por el cual dos o más piezas de metal se unen por aplicación de calor, presión, o una combinación de ambos, con o sin el aporte de otro metal, llamado metal de aportación, cuya temperatura de fusión es inferior a la de las piezas que se han de soldar dándole forma y talla.

La herrería es una de las actividades con valor histórico en la cual el artesano reconocido como herrero tiene la habilidad de forjar metales manualmente con la utilización del fuego somete a altas temperaturas el hierro para poder moldear y crear artículos atractivos como candelabros, balcones, muebles estilo colonial, varándales, lámparas, asadores, herraduras, pujaguantes, chumaceras, arpones, herrajes de montura, frenos de caballo, entre otros.

En Santa Rosa es una tradición que se remonta a los años 1860 cuando se fundían las armas de La Comandancia, en ese entonces llamada Comandancia de Armas de la Policía Civil. Son mencionados entre los artesanos de la época los señores: Ruperto Deras, Don Cecilio Cruz Deras, Los Hermanos Orellana, Don Gilberto Cruz Záldivar, Don Antonio Záldivar, Don Juan Antonio Zaldívar. Hoy en día aún persisten en esta actividad los señores: Marco Tulio Cruz Záldivar, Luís Deras, Jesús Pérez, Tomas Hernández, quienes conservan la forma original de forjar el hierro manualmente es decir sin el uso de maquinaria y equipo más que el fuego, soplo, almádanas y tenazas.

Es por ello que la Herrería, además de ser una actividad productiva, representa un atractivo cultural y es tipificada como artesanía utilitaria. Es considerado un trabajo pesado que obliga al artesano a iniciar sus faenas en horas de la madrugada, estas actividades de tradición familiar a través del tiempo se complementan con otras que inician su incursión como actividades de producción artesanal atractivas para el mercado de visitantes de Santa Rosa.

Proceso de Producción Trabajos en Hierro.



Caracterización.

Cuantitativa

Los microempresarios dedicados a la elaboración de artículos de hierro atractivos para el sector turístico se encuentran en dos actividades: los dedicados a la herrería en total son cinco y los dedicados al forjado de hierro con auxilio de la soldadura que elaboran diseños coloniales son ocho. Este grupo identificado en un 100 % pertenece al género masculino.

En el Sector de Herrería tres de los cuatro artesanos existentes son mayores a los 43 años de edad, en tanto los dedicados a forjados coloniales y curiosidades en un 50% se encuentran en un rango de edad de los 18 a los 30 años.

El 60% de los dedicados a la herrería no saben leer ni escribir, el 80% cuentan con dependientes familiares en número mayor a cuatro personas, se observa como una de las áreas mayores reprimidas económicamente.

En tanto, el 74% de los microempresarios dedicados a Forjados Coloniales y Curiosidades han llegado a su nivel secundario. Y en un igual porcentaje sus dependientes familiares oscilan entre uno a tres personas.

El 77% de los microempresarios dedicados a la elaboración de artículos de hierro cuentan con más de diez años de experiencia.

De acuerdo a la investigación en la herrería sus microempresarios en un porcentaje del 60% han adquirido sus conocimientos por tradición familiar en cambio, en el área de Forjado de Hierro sus microempresarios adquirieron los conocimientos según la siguiente distribución un 37% en su quehacer en otros talleres, un 37% a través de la especialización formal en instituciones de capacitación.

Se observa la peculiaridad que en los talleres de herrería en la localidad en su totalidad hay familiares participando en la actividad artesanal, no así en el Área de Forjado Colonial donde el 87% de las microempresas manifiesta que no existe participación familiar en la actividad que realizan.

El 70% de estas empresas emplean entre uno a cinco empleados, seguido del 23 % microempresarios que trabajan por cuenta propia y un 7% que manifiesta emplear más de cinco personas.

El 60% de los artesanos dedicados a la Herrería manifiestan ingresos mensuales en un rango de Lps. 2,500.00 a Lps.5, 000.00 siendo un segmento privilegiado con respecto al 40% que manifiesta ingresos menores a Lps, 2,500.00. No ocurre lo mismo en el Área de Forjado Colonial donde los microempresarios han manifestado en un 50% que sus ingresos ascienden por encima de los Lps. 10,000.00.

No obstante, que son ingresos muy bajos los recibidos por el Sector Herrería el 60% de los microempresarios manifiestan que su renta participa en el gasto familiar en un rango del 75% al 100%, en tanto en la actividad Forja Colonial son el 50%.

El 62% de los microempresarios del Sector Hierro manifestaron no haber tenido experiencias de pertenencia a organizaciones.

La participación en expoventas ha sido escasa pues en un 77% la población encuestada dijo no haber participado.

La inversión de este sector en su fuerte se ve representada por el 69% de los artesanos que manifestaron inversiones por encima de los Lps. 10,000.00.

Cualitativa

El sector hierro considera como fortalezas:

- Los artesanos cuentan con instalaciones para trabajar (Talleres).
- Conocimientos en técnicas básicas.
- Habilidad para trabajar el hierro.
- Interés colectivo de organizarse.
- Los artesanos cuentan con la iniciativa de incursionar en elaboración de artesanías con hierro forjado.
- Cuentan con el deseo de hacer bien las cosas.

Entre las oportunidades observadas de acuerdo a su entorno destacan:

- Encontrarse en Sta. Rosa de Copan, Polo de Desarrollo Turístico.
- Existe Cooperación externa interesada en el tema ej. BID
- Apoyo para Organizarse como sector artesanal.
- Ferias Artesanales dentro y fuera del municipio.
- Existen los medios para dar a conocer los Productos a través de páginas Web.

El entorno presenta las siguientes condiciones desfavorables:

- Dificultad para controlar el costo de los materiales.
- Escasez de materia prima en el comercio local.

- Falta mano de obra especializada
- Introducción de artesanías manufacturadas como artesanías hechas a mano
- Competencia en precios externos más bajos.
- Falta de conocimiento del consumidor, del valor de la artesanía elaborada a Mano.

Problemática Expresada:

- Capital de Trabajo:

Su limitante en cuanto al poco capital de trabajo les somete a:

- La compra de materia prima en pequeñas cantidades a costos más altos.
- Trabajar por pedidos, al no contar con la solvencia suficiente para elaborar productos y exponer.

- Baja Demanda del Producto:

El mismo dilema de la elaboración de productos por pedido representa una limitante para ofrecer sus artículos al mercado turístico, ya que por lo general se elaboran piezas que han sido solicitadas anticipadamente.

- Competencia desleal

Otros mercados están invadiendo el mercado de artículos de hierro a un precio mas bajo que los costos que conlleva la elaboración del mismo.

- Escasa Mano de Obra:

- En la zona no existe un centro de adiestramiento técnico en el Área de Forja de Hierro.
- Los precios del artículo no permite mejorar los salarios a los operarios, por lo que emigran a otros sectores productivos.

- Venta de productos únicamente a nivel local.

- Falta recursos de producción ej. Locales amplios, herramientas, equipo, etc.
- Se desconocen algunas técnicas de acabado, empaque y embalaje.
- Se desconocen técnicas de Comercialización.
- Se desconocen técnicas de diseño.

Soluciones Propuestas:

- **Financiamiento:**

El financiamiento como dinamizador de su actividad permitiéndole mayor flexibilidad en la adquisición de materia prima y la exploración del mercado elaborando productos para comercializar posteriormente.

- **Organización:**

La organización permitiría según este rubro artesanal:

- Aprovechar oportunidades que se generarían por la unificación,
- Compartir experiencias,
- Solidarizarse con los problemas del sector en general ,y
- Gestionar para el adiestramiento de mano de obra calificada.

- **Diversificación de la producción**

- Requiere innovar en la creación de nuevos diseños, características, que puedan generar una ventaja con respecto a otros productos.

- **Promoción de los Productos:**

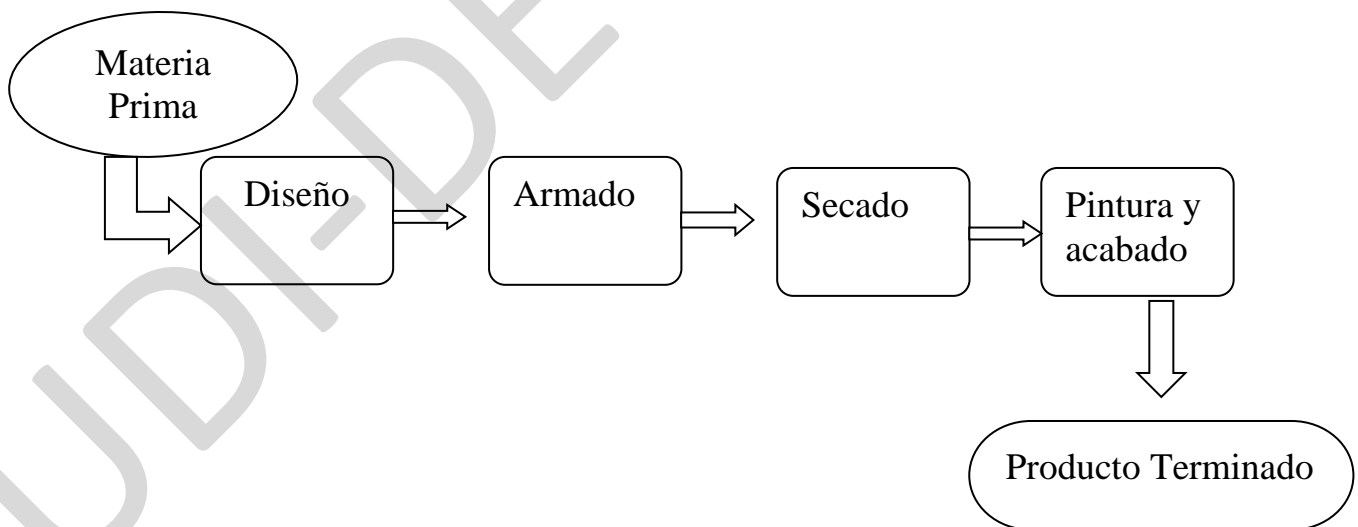
La promoción del producto como riqueza cultural y como opción de durabilidad y arte.

3.1.2.5. SECTOR CURIOSIDADES VARIAS.

Antecedentes

En este segmento hemos representado a microempresarios artesanos dispersos de diferentes curiosidades no enmarcadas dentro de las anteriormente descritas pero que forman parte de la oferta de artesanías elaboradas en Santa Rosa de Copán, como ser las curiosidades elaboradas con resinas (escudos, joyeros, lápices, etc.), ensamblado de piezas de madera y pintura de productos típicos. Hay muy pocos de estos artesanos en Santa Rosa de Copan sin embargo a pesar de ser pocos en numero la comercialización de sus productos se extiende a ciudades importantes como Tegucigalpa, San Pedro Sula, Islas de la Bahía, etc. El aprendizaje de la actividad artesanal en resinas es adoptada de la republica de El Salvador y se ha convertido en una actividad familiar con mucha aceptación en el mercado por la variedad de diseños y colores.

Proceso de Producción Talabartería y Marroquinería.



Caracterización

Cuantitativa

Fueron identificados seis artesanos dedicados a hacer este tipo de artesanías en su mayoría quienes trabajan con las diferentes resinas

De la población identificada el 83% son hombres y el 17 % son mujeres.

El 50% es una población entre los 18 a 32 años, en tanto que, el otro 50% son mayores a los 43años.

El 67% ha cursado su nivel secundario y el 33% ha llegado únicamente a su nivel primario.

El 50% es representado por hombres solteros y el otro 50% son casados. Es así que el 67% tienen de 0 a tres dependientes y el 33% de cuatro y más dependientes.

El 67% dice contar con menos de cinco años de experiencia y de igual manera que sus conocimientos en el emprendimiento de esta labor fueron adquiridos a través de otros talleres.

De los artesanos dedicados a curiosidades el 50% cuenta con un número de empleados de uno a tres. El dato que le sigue muestra que el 33% no tiene ningún empleado.

El 50% de los entrevistados manifestaron que sus ingresos mensuales se encuentran de Lps. 0.00 a Lps. 1,000.00 del sector de Curiosidades, en tanto quienes, se dedican a la elaboración de productos con resina manifiestan ingresos arriba de los Lps. 5,000.00.

El 34% de estos artesanos manifestaron que sus ingresos representaban una participación del 76% al 100% de su gasto familiar. De igual forma el 66% manifiesta que su aporte se mueve en aportaciones menores al 50% del gasto familiar.

El 67% de los microempresarios dedicados a curiosidades diversas nos cuenta que no utiliza ninguna técnica que pueda diferenciar su producto de otros de la zona.

El 50% de los entrevistados ha participado en grupos de asociaciones.

El 83 % de los artesanos nos comento haber participado en expoventas.

La inversión de este sector según un 50% se encuentra en un rango de Lps. 1000.00 a Lps. 5,000.00 y el otro 50% manifestó contar con una inversión mayor a los Lps. 10,000.00.

Problemática Expresada

➤ No se aprecia la artesanía

Manifiestan como su principal problema que el verdadero valor de los artículos elaborados no es percibido por la población, ya que requieren de un tiempo prudencial donde se moldea el arte, y esto es desestimado a nivel local.

➤ Baja Demanda de Artesanías

A nivel local las personas que se dedican a Curiosidades expresan que las mismas no constituyen un producto de gran venta, que la gente lo adquiere como artículos decorativos, recibiendo la tipificación de gasto innecesario.

➤ Escasez de Materiales

El caso específico de la resina es un material no comercializado localmente y en ocasiones se encuentra a precios muy altos por lo que el artesano prefiere la compra a través de la casa distribuidora.

Soluciones Propuestas:

➤ Mayor Promoción

El 100% de este sector estuvo de acuerdo que mejorarían su rentabilidad con mayor promoción de sus productos entendiendo esta por:

- Participación en expoventas
- Catalogo de productos
- Campaña de promoción de artesanías.

➤ Establecimiento de locales fijos de exposición y venta de artesanías.

UDI-DEGT-UNAH

RECOMENDACIONES

- La orientación de intensificar la competencia de los artesanos tiene por objeto el fortalecimiento de sus potenciales para la toma de decisión y negociación, lo que está acompañado con los conocimientos e instrumentos técnicos, principalmente conciencia de Responsabilidad, iniciativa propia, autoestima y creatividad.
- La formación de capacidades estratégicas y de planeación ayudará en el proceso de desarrollo de una visión empresarial de los empresarios/as y creadores de empresas capacitados, con lo que se facilita la percepción de alternativas de negociación y oportunidades del mercado.
- Gestionar para la adopción a en la carga curricular del nivel educativo primario y secundario a nivel local el conocimiento de temas como turismo y actividades de producción artesanal.
- Es necesario que los productores se sientan cohesionados en la búsqueda de mejores condiciones por lo que se recomienda acompañarles en la continuidad de un proceso de Planeación Estratégica en donde juntos aspiren y trabajen por atender las necesidades y retos del sector artesanal.
- Fortalecer el proceso de desarrollo del sector artesanal en función de dos aspectos: en primera instancia fortalecer las capacidades internas en función del incremento de la productividad y un mejor manejo administrativo y contable, en segundo lugar definir un plan integral de comercialización y ventas, enfocado en el mercado turístico.
- Fomentar la organización por sectores productivos para desarrollar proyectos comunes en función de sus limitaciones. El proceso exige una reglamentación de la organización que detalle las responsabilidades de los agremiados, los mecanismos de control de participación y describa los procesos administrativos de cada operación conjunta (compras conjuntas, ventas conjuntas y otras).
- Desarrollar un mercado de artesanías, en donde los productores locales autorizados puedan comercializar sus productos y servicios turísticos. Mientras se concretiza las exposiciones y/o ferias artesanales deben ser más consistentes y estar calendarizadas.

- Es necesario realizar el estudio de factibilidad Proyecto Creación de un Mercado Artesanal para prever su sostenibilidad, capacidad instalada, costos y gastos operativos.
- Se recomienda trabajar en estrategias de promoción a nivel local, es decir mecanismos que promuevan que hacen los artesanos, donde están ubicados, la riqueza cultural del quehacer artesanal, ejemplo: mapas, brochur, calendarios etc.
- Gestionar un plan de socialización de la Cultura Copaneca tanto a lo interno del Municipio como a nivel nacional, con el objeto que los habitantes del municipio se sientan orgullosos de lo nuestro y sean transmisores de un amor verdadero por lo local, en tanto a nivel nacional se despierte el interés por conocer y disfrutar de la gama de atractivos turísticos de la zona, intensificando con ello la visita de turistas.
- Procurar a través de la Secretaria de Educación la inclusión en el pensum académico a nivel primario y secundario del tema turístico y patrimonio cultural local.
- Integrar las instituciones educativas en el desarrollo del sector artesanal mediante la investigación y desarrollo de productos actuales y nuevos. Lo anterior con la finalidad de crear un programa de mejora continua enfocados en la calidad, presentación del producto y servicio al cliente.
- Aprovechar la tecnología de la comunicación para promover el mercado local a nivel internacional con el fin de atraer al turista interesado en el desarrollo local y la cultura nacional.
- Crear un programa integrado de formación y capacitación de la mano de obra aprovechando las diferentes instituciones educativas como ser: ETAOO, escuela, escuela de la iglesia católica, CEMPRO, Polígono Industrial Copaneco, INFOP, Universidades, OPD's, Instituciones gubernamentales, Agencias de Desarrollo, Gobierno local y otros; cada uno tiene algo que enseñar en el proceso de desarrollo empresarial. En los rubros de Hierro Forjado, Madera y eventualmente en confección, la recomendación es más ambiciosa al incluir el perfilar un proyecto de innovación productiva que aproveche la experiencia organizada para estandarizar procesos y compartir tareas de producción.
- Promover intercambios empresariales y comerciales de los artesanos(as), con otras regiones y/o países que hayan alcanzado un mejor nivel de desarrollo.

- Fomentar el orgullo artesanal premiando la mejor artesanía (productor), con el fin de motivar a los productores a mejorar cada vez más en cuanto a la innovación, calidad y acabado de sus productos y/o servicios.
- Aprovechar las coyunturas políticas con que cuenta Santa Rosa de Copán para promover la ciudad a todo nivel, principalmente mediante la política gubernamental de desarrollo turístico que esta muy bien alineada con la política local promovida en el Plan Estratégico de Desarrollo Municipal.
- Realizar un análisis para concluir sobre las causas del problema financiero manifestado por las MYPES, para identificar si es de acceso o problemas de la reglamentación de los programas actuales (plazos, tasas de interés u otras limitantes).
- En el ejercicio de aplicación de la herramienta FODA Existen muchas coincidencias entre los rubros, especialmente las relacionadas con sus debilidades. Todas coinciden en la necesidad de formación en aspectos administrativos y mucho más en la apropiación de herramientas de mercadeo y ventas. Algunos rubros como el textil, cuero y el hierro coinciden en la necesidad de recibir asistencia técnica para la mejora de los acabados y diseños de sus productos.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia de Desarrollo Local Santa Rosa de Copan, (2005) *Diagnostico de Potencialidades Santa Rosa de Copan 2005*.

Alumnos Centro Universitario Regional de Occidente, (2005). *Estudio de Mercado Artesanal*

Alvarado, García, González, (2004), *Manual de Planeación Estratégica*. CEDeFT, Cuernavaca, Morelos, México.

Barnes, H. E., (1997) *Historia de la economía del mundo occidental...*; UTEHA; México,

Bourdieu, Pierre (2001): *"Las estructuras sociales de la economía"*, Ediciones Manantial SRL, Buenos Aires, 2001.

Bourdieu, Pierre: *"La esencia del neoliberalismo"*, en <http://www.analítica.com>, del 23 de Agosto de 2002. Extractado de la Publicación en *Le Monde* de Diciembre de 1998.

Bueso Ayestas, A. (1996) *"Santa Rosa de Los Llanos Cuna de La Republica"*, Honduras..

Camacho, S.L. (1997) *Planeación de Recursos Empresariales*

Carrillo, R.C. (2002) . *Economía de la Empresa*. Pirámide. España

Carrillo, S.(2002) . *Desarrollo con Equidad*. Colombia

Cenecorta, I. (1997) *Planeación y desarrollo. Una visión del futuro*. Plaza y Valdés, México, 1997. 135 pp.

Chiavenato , I. (2002). *Administración: teoría, proceso y práctica*. Tercera edición. Editorial Mc Graw – Hill Interamericana. Bogotá. 2002. Pág. 50, 114- 135, 147- 164, 169-180.

Comisión Ciudadana de Turismo,(2004) *Plan Estratégico de Desarrollo Turístico Sta Rosa de Copan 2004*.

Compilación octavo seminario iberoamericano de cooperación en Artesanía (Panamá 2003)
3ra. Conferencia preparatoria “Mujer y la tradición en la artesanía”, Quito (Ecuador) 18-20
Junio 2003.

Intervención de Don Luís Carlos Mas García, sub. Director regional de aplicaciones y
desarrollos tecnológicos presidente de la fundación española para la artesanía, en el acto de
inauguración del 8vo. Seminario iberoamericano de cooperación en artesanía.

Ponencia de la Sra. Cecilia Duque Duque “Políticas de Desarrollo de la Mujer Artesana
Organización, Producción Comercialización”.

Ponencia Sra. Silvia Moreira, Comisión de Artesanías AGEXPRONT-Guatemala.”
Metodología para la elaboración de un Diagnostico de la Competitividad de la Mujer Artesana
Iberoamericana”.Panamá 27 Octubre 2003

Primera Conferencia preparatoria Mujer e innovación en la artesanía (Córdoba) Argentina 22-
24 Abril 2003

Consulta Web <http://www.angelfire.com/ca5/mas/dpmapas/lem/gra/gra.html>

Consulta Web <http://www.geocities.com/jlochoarosa/lempira.htm>

Cruceiros R. (2002). *La Meta*. Castillo. México.

Domínguez, J, (1998). *Hablemos de Artesanos*, Interamericana de España,

Duarte, S. (2002) *Gestión de Empresas y Programación Multicriterio*. ESIC Editorial. México

García, M. (1999) *Administración de la Producción y las Operaciones*. Limusa. Noriega
editores. España.

Gobierno de la República de Honduras, 1997. *Ley para la protección del patrimonio cultural
de la nación. Decreto 220-97*. Tegucigalpa: IHAH.

Gómez, L.C (1999) *Técnica de Planeación de redes*. Biblioteca de Catedráticos. Santafé de Bogotá.

Ing. Max Elvir, Coordinador Comisión Ciudadana de Turismo Santa Rosa de Copan.2005, Entrevista.

Instituto Nacional de Estadística, (2001) *Censo de Población y Vivienda*,

Koontz, H. (2003) *Administración : una perspectiva global*. Duodécima edición. Editorial Mc Graw – Hill Interamericana. México. . Pág. 135-138.

Lascano, S.M. (2001) *Organización y Planificación de la Producción II*. Editora ISPJAE. Cuba

Martínez S,A. (1998) *Participación de la Comunidad en los Planes de Desarrollo*. Secretaria de Gobernación. México, C.N.E.M, 115 pp.

Meléndez, R. (2001) *Competitividad y Sostenibilidad de la industria Colombiana*. Fundación para las Investigaciones Agro económicas y Sociales. Santa fe de Bogotá.

Michael Porter (1986) “*Análisis de factores en empresas*”,

Ordóñez, F. (2004). *Administración, Productividad y Cambio*. CECSA. México

Página Web- Letsgohonduras.com

Porter, M. E. (1986), *Estrategias Competitivas*.

Prieto Paolo Luís, (1999) “*Hacia un desarrollo Integrado y equitativo*”: Una introducción al desarrollo Local P.34.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2000b. Informe sobre Desarrollo Humano, Honduras 2000. Tegucigalpa: PNUD.

Robbins, S. *Administración: teoría y práctica.* _Cuarta edición. Editorial Prentice – Hall hispanoamericana. México. 2000.

Russell, R. (1998) *Hacia un nuevo Concepto de empresa Occidental.* Marcombo.

Sra. Berta Zavala, Artesana Sector Bordado, 2005. Entrevista

Sr. Nicolas Cruz, Artesano Sector Cuero, 2005-Entrevista.

Sr. Héctor Cuellar, Artesano Sector Hierro, 2005. Entrevista

Sr. Gilberto Ramirez , Artesano Sector Madera, 2005. Entrevista

Secretaría de Turismo, 2003. *Estadísticas sobre turismo y fiestas populares. Tegucigalpa*

Solórzano, A. (1996) *Concepto de Administración Estratégica.* Pearson Educación, México

Sonoja M.S. (1997) , *Diagnostico del Desarrollo Industrial,* Bogotá, Colombia.

Soriano, R.(2000) . *Mi Tienda en el Nuevo Milenio,* (2ª.ed.). México: Del Verbo Empezar

Stoner, J. (2000) *Administración.* Quinta edición. Editorial Prentice – Hall hispanoamericana. México. 2000 .Pág. 230-257

Torres Acosta, J.H. (2001). *Problemas Sociales de la Ciencia y la Tecnología.* La Planeación Agregada en el contexto económico y social colombiano. Santa Clara, Cuba.

Unidad de investigación y Estadística Social , (1995) *Anuario Estadístico Santa Rosa de Copan, Población y Desarrollo, 1995.*

Anexo 1

Proyecto de Investigación

Diagnostico situacional del sector artesanal de Santa Rosa de Copán.

El presente documento contiene los datos preliminares para la realización de un proyecto de investigación y aplicación metodológica en la ciudad de Santa Rosa de Copán, ciudad que cuenta con un alto potencial turístico por estar ubicada en un punto estratégico al occidente del país y que además ha trabajado un atractivo plan de desarrollo turístico que le permite perfilarse como una de las ciudades con mayor afluencia de visitantes en el futuro cercano. Por tal motivo hemos considerado que un grupo de los mayores beneficiarios podrían ser los artesanos locales entendiendo por estos a los hombres y mujeres dedicados a la elaboración de obras manuales, a los cuales habrá que apoyárseles para afrontar los nuevos retos.

Con este Proyecto de investigación a realizar, pretendemos que el artesano potencie su propio desarrollo a partir de un reconocimiento de su realidad, sus expectativas y cuales son las acciones que habrán de realizar para cumplir con ellas partiendo de un análisis riguroso de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Descripción del proyecto:

Identificamos este proyecto como un proyecto de carácter económico social, siendo una investigación que parte de la realidad de los actores, reconociéndose ellos mismos como sujetos de desarrollo y agentes de cambio que deben estar comprometidos con sus propios procesos desarrollo, para así tomar conciencia de su situación e impulsar acciones comunes que mejoren su situación de actual permitiéndose mejorar su productividad, búsqueda de nuevos mercados y por ende mejorar sus condiciones económicas.

El proyecto consiste en la aplicación metodológica de un Diagnostico a realizarse con artesanos y artesanas del casco urbano de Santa Rosa de Copán, entre los cuales reconocemos en el Sector Madera a los que elaboran tallados y torneados, en el Sector Cuero a quienes elaboran marroquinería y talabartería, en el Sector Textil las personas que elaboran bordados y tejidos, el Sector Hierro conformado por quienes trabajan la herrería y hojalatería y trabajos, además consideraremos incorporar aquellos artesanos que elaboran curiosidades varias de diferentes materias primas como pita, cera entre otros.

Con la conformación de este diagnóstico se contara con el instrumento para definir una propuesta de desarrollo artesanal en Santa Rosa de Copan contentiva en un plan de desarrollo, partiremos de un levantamiento de línea base para identificarles y conocer su caracterización para luego la elaboración de un diagnóstico participativo en donde reconozcamos junto con ellos la situación actual del sector artesanal reconociendo sus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas.

Se espera que con el reconocimiento de alternativas nacidas de su propio vivir los artesanos retomen un papel protagónico en la gestión y realización de proyectos que mejoren sus condiciones de vida.

Definición del problema:

Hombres y Mujeres dedicados a la Artesanía en Santa Rosa de Copan actualmente no cuentan con las condiciones optimas para el máximo aprovechamiento del alto potencial turístico de la ciudad.

Vislumbramos la industria artesanal como una actividad económica que puede posicionarse regional y nacionalmente mejorando la condición de vida de las personas dedicadas a este quehacer, y constituyendo parte del atractivo cultural que beneficiaria a la industria turística en general, sin embargo actualmente dicha actividad no es percibida como tal en tanto que sus condiciones actuales presentan una serie de limitantes y necesidades que deben ser expuestas desde los mismos artesanos.

Actualmente no se cuenta con la información que nos muestre las condiciones de los artesanos en Santa Rosa de Copan en vista a ser uno de los potenciales beneficiarios del turismo.

Objetivo General del Proyecto.

Realizar un diagnóstico de la situación actual del artesano de Santa Rosa de Copán, Honduras, en las áreas de producción, comercialización y organización a fin de promover estrategias que potencien el desarrollo de los mismos, partiendo de un reconocimiento de su realidad, base para el emprendimiento de ejercicios de acción reflexión en la formulación y ejecución de proyectos de desarrollo para su sector.

Objetivos Específicos.

- Identificar la problemática existente en el sector artesanal en el ámbito social y económico.
- Propiciar espacios de discusión con distintos actores sociales en relación con la problemática del sector artesanal.
- Caracterizar la microempresa artesanal de Santa Rosa de Copan con énfasis en el análisis de aspectos estructurales, productivos y de comercialización.
- Favorecer la formulación e implementación de proyecto de desarrollo del sector artesanal.

Aproximación Metodológica:

Definición artesanos sujetos de estudio

Recopilación Información Local

Levantamiento de Censo

Elaboración de Instrumentos de investigación

Validación de Instrumento

Aplicación de Instrumentos

Tabulación de Información

Análisis de datos Descriptivo

Realización de análisis foda por sector Artesanal

Socialización de la información.

La muestra

Se pretende integrar un estimado de 60 personas, las cuales se seleccionaron de acuerdo con los siguientes criterios: microempresarios, dueños de talleres o que trabajan por cuenta propia

y que cuentan con la habilidad para elaborar productos para el mercado turístico dentro de las siguientes ramas: Cuero (talabartería y marroquinería), Madera (torno artístico y tallados), Textiles (bordados y curiosidades), Hierro (herrería, forjado colonial,) y Curiosidades varias (ceras, piedras, etc). La muestra pertenece al Casco Urbano de la Ciudad de Santa Rosa de Copán

Población Meta: 60 familias artesanas del casco urbano de Santa Rosa de Copan.

Organización facilitadora:

La Agencia de Desarrollo Estratégico Local de Santa Rosa ADELSAR

Institución nacida en el marco de un proceso de participación ciudadana que trabaja promoviendo el desarrollo del municipio de Santa Rosa de Copan.

Anexo 2

Problemática del sector artesanal en Santa Rosa de Copan

Encuesta a Artesanos Locales

Folio: _____

Fecha: _____

Determinantes Estructurales

Nombre: _____ Denominación del negocio _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

1. Género

2. Edad

2. Nivel educativo.

3. Estado Civil

3. Numero de dependientes

4. Actividad Artesanal

5. Experiencia en esta actividad

6. Forma de aprendizaje

_____ años.

7. Trabajan familiares en su taller

8. Numero empleados permanentes.

: _____

9. Ingresos por Venta Mensual

10. Ingresos Familiares Mensuales

11. Identifica su Producto

12. Ha participado en organizaciones

13. Ha Participado en expoventas 14. En cuanto estima la inversión de su negocio

Problemática y Necesidades Artesanales.

14. ¿Cual es el principal problema al que se enfrenta como artesano?

15. ¿Que propone para resolver este problema?

16. ¿Cual es el principal problema de producción de artesanías?

¿Que propone para resolver este problema?

¿Cuál es el principal problema con respecto a la venta de sus productos?

¿Qué propone para resolver el problema mencionado?

¿Considera importante crear una organización de artesanos locales? ()

¿Esta dispuesto a colaborar en actividades de naturaleza colectiva para resolver la problemática del sector artesanal? SI () No. ()

¿Porque? _____
