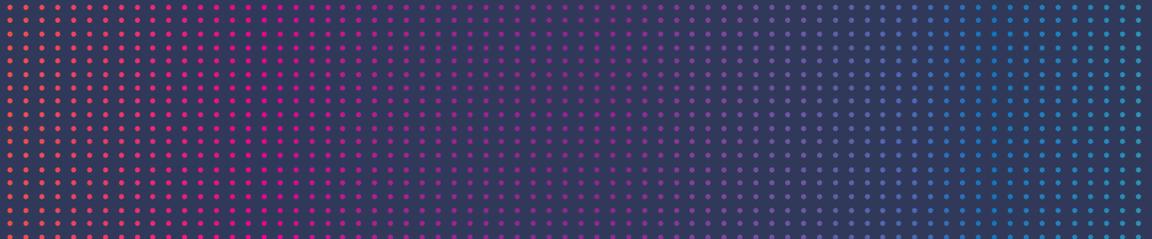




Ministerio de  
las Culturas,  
las Artes y  
el Patrimonio

Gobierno de Chile





# CARACTERIZACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE LOS ARTESANOS RECONOCIDOS POR EL SELLO DE EXCELENCIA A LA ARTESANÍA

INFORME FINAL

Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio  
Noviembre, 2013



© Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio

**Caracterización y construcción de perfiles de los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía**  
**Informe final**

Estudio a cargo de  
Departamento de Estudios

Ejecución  
Sociedad de Asesorías Integrales para el Desarrollo Social Ltda.

¿Cómo citar este estudio?

Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio (2014). *Caracterización y construcción de perfiles de los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía. Informe final*. Santiago de Chile: Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio. Recuperado de [www.observatorio.cultura.gob.cl/](http://www.observatorio.cultura.gob.cl/)

Se autoriza la reproducción parcial citando la fuente correspondiente.

[www.observatorio.cultura.gob.cl/](http://www.observatorio.cultura.gob.cl/)

## CONTENIDO

I. PRESENTACIÓN .....	1
II. OBJETIVOS .....	2
1. OBJETIVO GENERAL .....	2
2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	2
III. MARCO CONCEPTUAL.....	3
1.COMERCIALIZACIÓN DE LAS ARTESANÍAS NACIONALES.....	3
2. EL CAMPO DE LAS ARTESANÍAS “DE EXCELENCIA” .....	5
a. El Sello de Excelencia.....	5
b. El mercado de las artesanías de excelencia.....	6
IV. ANÁLISIS DE FICHAS DE POSTULACIÓN .....	9
1. PROCESO DE SISTEMATIZACIÓN .....	9
2. SUGERENCIAS PARA LA MODIFICACIÓN DE LA FICHA .....	10
3. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	11
a. Datos de contexto .....	11
b. Organización productiva.....	12
c. Estrategias de posicionamiento en el mercado.....	15
d. Derechos de propiedad.....	17
e. Producto y materialidad.....	17
4. PERFILES DE ARTESANOS DISTINGUIDOS .....	18
V. METODOLOGÍA .....	22
1. PLAN DE ANÁLISIS .....	22
2. MUESTRA.....	26
3. MUESTRA EFECTIVA .....	28
VI. PRINCIPALES RESULTADOS.....	30
1. CARACTERIZACIÓN .....	30
2. CONDICIONES LABORALES.....	33
a. Situación laboral actual .....	33
b. Historia laboral vinculada a artesanía .....	37
3. OBJETO CULTURAL (ARTESANÍA).....	40
a. Sustrato cultural .....	40
b. Técnicas .....	44
4. ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA .....	47
a. Caracterización.....	47
b. Materialidad .....	51
5. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO .....	52

a. Comercialización.....	52
b. Difusión 57	
6. REDES SOCIALES.....	60
a. Vinculación con artesanos distinguidos .....	60
b. Redes de colaboración .....	60
7. IMAGINARIOS SOCIALES .....	62
a. Expectativas .....	62
b. Representación .....	63
c. Valoración 65	
8. VINCULACIÓN CON CNCA .....	68
VII. CONCLUSIONES .....	70
1. PERFILES DE ARTESANOS.....	70
2. PRINCIPALES APORTES DEL SELLO DE EXCELENCIA.....	72
VIII. RECOMENDACIONES .....	76
IX. ANEXOS.....	78
1. INSTRUMENTOS.....	78
a. Cuestionario.....	78
b. Pauta de relatos de vida .....	84
2. DOCUMENTOS DE PRESENTACIÓN.....	87
a. Carta de presentación.....	87
b. Consentimiento informado para la participación en el proyecto .....	88
X. REFERENCIAS.....	89



## I. PRESENTACIÓN

A continuación, se presenta el Informe Final del *Estudio de caracterización y construcción de perfiles de los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía*. El estudio tiene por objetivo “Identificar y construir el o los perfiles de los artesanos ganadores del Sello de Excelencia a la artesanía, profundizando en los aportes que ha generado la distinción en los artesanos galardonados”. De este modo, a partir de las fuentes de información disponibles en el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, y del levantamiento de información por medio de encuestas y relatos de vida, se realizó un análisis integrado de la fase cuantitativa y cualitativa, tendiente a caracterizar a los cultores ganadores del sello.

El presente estudio surge por el interés del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes por conocer el aporte brindado por el Sello de Excelencia a los artesanos distinguidos y a la producción de su obra. Así, a través de un estudio de corte cuantitativo y la profundización en casos representativos de artesanos se buscará dar respuesta a las preguntas: ¿qué aporte ha significado la distinción con el Sello de Excelencia? y ¿qué aporte ha significado la distinción con el Sello de Excelencia en el quehacer profesional de los artesanos ganadores?

Este informe comprende el detalle conceptual y metodológico realizado para desarrollar el estudio; posteriormente se presenta el análisis realizado de las fichas de postulación al Sello, el que concluye con la caracterización de los artesanos en cuatro perfiles, y luego se da cuenta de los principales resultados derivados del trabajo de campo cuantitativo y cualitativo efectuado. El análisis se muestra integrado de acuerdo a las principales dimensiones guía del estudio. Finalmente, el informe da cuenta de las conclusiones y recomendaciones sugeridas. En sus anexos, se incorporan los instrumentos utilizados y los documentos de presentación con los que se efectuó la contactabilidad y consentimiento de los participantes en su fase cualitativa.

## II. OBJETIVOS

### 1. OBJETIVO GENERAL

Identificar y construir el o los perfiles de los artesanos ganadores del Sello de Excelencia a la artesanía, profundizando en los aportes que ha generado la distinción en los artesanos galardonados.

### 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Caracterizar a partir de las variables establecidas en el formulario de postulación, a los artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia a la artesanía, diferenciándolos respecto de los postulantes no seleccionados.
- Identificar las variables relevantes en la selección y distinción de artesanos postulantes del Sello de Excelencia en artesanía, construyendo perfiles de acuerdo al comportamiento de los artesanos reportados en el formulario de inscripción.
- Identificar los principales aportes percibidos por los artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia en su quehacer profesional tras recibir la distinción.
- Profundizar en los aportes percibidos por los artesanos reconocidos con el Sello de Excelencia, identificando similitudes y diferencias de acuerdo a los perfiles de artesanos construidos previamente.

### III. MARCO CONCEPTUAL

A continuación, se presentan los principales conceptos que guían el presente estudio.

#### 1. COMERCIALIZACIÓN DE LAS ARTESANÍAS NACIONALES

De acuerdo a la definición planteada por la UNESCO, se puede entender artesanía como los “productos producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano o con la ayuda de herramientas manuales o incluso medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto terminado. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales y religiosas o socialmente simbólicas y significativas” (UNESCO/ITC 1997 en UNESCO, 2009: 26). Esta definición permite comprender además a las artesanías como parte constitutiva del patrimonio cultural de una comunidad, expresado en su ámbito inmaterial, en tanto refieren a las diversas manifestaciones que se expresan a través de tradiciones orales, músicas, actos festivos, ritos, prácticas sociales o conocimientos y usos relacionados con la naturaleza; patrimonio que “se transmite de generación en generación, es recreado constantemente por las comunidades y grupos en función de su entorno, su interacción con la naturaleza y su historia, infundiéndoles un sentimiento de identidad y continuidad y contribuyendo así a promover el respeto de la diversidad cultural y la creatividad humana” (UNESCO, 2003).

A pesar de la importancia de las artesanías, en tanto elemento cultural patrimonial, para la conformación del sentido de pertenencia, identidad local y la autopercepción de un “nosotros” mediante el cual un grupo de individuos se entiende como parte de una misma comunidad, territorio o pueblo (Massó, 2006), la literatura especializada da cuenta de las complejidades vividas para la comercialización de las artesanías. Entre los principales problemas se cuenta la dificultad de la comercialización de los productos artesanales, debido a la cantidad de figuras que entran en juego en el proceso, unos con posiciones más ventajosas que otros. La negociación entre los productores (artesanos) y los espacios de venta se convierte en un espacio de disputa entre actores con posiciones diferenciadas y desiguales. Así, el artesano se encuentra en una posición de mayor vulnerabilidad ante otros con mejores niveles de productividad o mejores condiciones para la innovación o la distribución de sus obras.

Los principales actores intervinientes corresponden a productores y consumidores. Los primeros se caracterizan por asumir, en la mayoría de los casos, la comercialización de



sus productos. Como reportó el estudio línea base del Proyecto SIRENA, del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, sus productos se pueden diferenciar en artesanías contemporáneas (34,8%), tradicionales (41,4%) o indígena (23,8%) (CNCA, 2011a). El mismo informe indica que los lugares de venta de los productos corresponden a ferias, en un 51,9%; su casa, en un 13,1%; tiendas, con un 11%; y en menor medida en galerías, con un 4,1%, en tanto un 20% indica que comercializa sus productos en otros espacios (CNCA, 2011a).

Por otra parte, los consumidores se pueden diferenciar entre “consumidores finales” y “consumidores intermedios”, caracterizándose los primeros por ser consumidores que conservan el producto artesanal, mientras los consumidores intermedios son aquellos que adquieren los productos con el fin de comercializarlos en otros espacios, ya sean del ámbito estatal, empresarial o ligados al comercio justo (CNCA, 2011b).

A nivel de consumidores finales, los datos de la III Encuesta Nacional de Participación y Consumo Cultural indican que un 46% de los encuestados ha comprado durante el último año algún objeto de artesanía, destacándose los objetos de cerámica, madera u orfebrería como los últimos que se han comprado dentro del año. La misma encuesta indica que un 54% de los encuestados considera que el cobro por comprar artesanías es adecuado, mientras que un 29% lo considera caro y un 7% muy caro. Resulta interesante además que un 58,3% indica haber asistido a alguna muestra o exposición de artesanía durante el último año, principalmente en una feria artesanal (77,3%) (CNCA, 2013).

Los canales de comercialización de la artesanía pueden entenderse como los principales espacios en los cuales se realizan las transacciones comerciales de los objetos artesanales. Análisis empíricos de UNESCO perfilan a la feria y la tienda como los espacios de mayor relevancia, en cuanto posibilitan la ampliación en la distribución de los productos, incrementando de forma evidente el ingreso de las y los artesanos (CNCA, 2011b). Los canales de comercialización alternativos, como la venta por catálogos o a través de internet se encuentran aún en nuestro país en una fase de desarrollo incipiente.

Dado que las ventas de productos artesanales se convierten en una fuente importante de ingresos y en componente importante del turismo cultural, especialmente en comunidades rurales, resulta relevante indagar en los actores, relaciones y mecanismos que entran en juego a la hora de comercializar estos productos.

## 2. EL CAMPO DE LAS ARTESANÍAS “DE EXCELENCIA”

### a. El Sello de Excelencia

Dentro del mercado de compra y venta de artesanías a nivel nacional, puede observarse un nicho especializado: el compuesto por aquellas que de aquí en adelante denominaremos como artesanías “de excelencia”.

A partir del año 2008, el Comité Nacional compuesto por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, el Programa de Artesanía de la Universidad Católica de Chile (delegados chilenos del World Craft Council (WCC)) y la oficina UNESCO, organizan un reconocimiento que distingue la excelencia de la actividad artesanal, el llamado Sello de Excelencia a la Artesanía. Esta distinción se otorga a obras de artesanía que demuestran calidad, experticia, elevada destreza y conocimiento de la actividad en el uso de materiales, procesos y técnica de alta calidad, así como autenticidad, respeto con el medioambiente y posibilidad de comercializar los productos.

De esta manera, las artesanías seleccionadas y sus creadores reciben el certificado oficial del “Sello de Excelencia a la Artesanía”,<sup>1</sup> distinción que busca reconocer objetos artesanales con el objetivo de “ampliar su desarrollo, incentivar la creatividad, fomentar la comercialización, promover sus productos y autores, fortaleciendo su valor cultural, social y económico”.<sup>2</sup> Este certificado puede verse como una cualificación externa que releva una diferencia simbólica de estas artesanías respecto a sus pares, permitiendo establecerse como un mercado diferenciado.

Para realizar esta distinción, el Comité Nacional se guía por los parámetros propuestos por la UNESCO,<sup>3</sup> los cuales establecen que una obra, de modo de ser de calidad, debe cumplir con:

- **Excelencia.** Es decir, demostrada calidad en la técnica, en el uso de materiales y detalles de la manufactura.
- **Autenticidad.** Como capacidad de expresión cultural, una aplicación lograda de valores estéticos-culturales y de técnicas tradicionales de la artesanía.
- **Innovación.** Como mezcla eficaz y fructífera de lo tradicional y contemporáneo.
- **Ecológico.** Respetuoso con el medio ambiente desde la obtención de materias primas, hasta las fases finales de producción.
- **Comercializable.** Es decir, la posibilidad que tiene la obra de ser colocada en el

---

<sup>1</sup> <http://selloexcelencia.cultura.gob.cl/>

<sup>2</sup> Bases del Sello de Excelencia en Artesanía, disponibles en <http://selloexcelencia.cultura.gob.cl/>

<sup>3</sup> Reconocimiento de Excelencia de la UNESCO para productos artesanales de Mercosur + (Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil), más información en <http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php->

mercado nacional e internacional, y en una relación equilibrada entre precio y calidad, sustentabilidad de la producción y funcionalidad.

El reconocimiento de la obra con distinción tiene como beneficios<sup>4</sup> la posibilidad de visibilizar la obra de artesanía dentro de la oferta existente, integrándose a los circuitos de distribución y comercialización de una Red de Artesanos de Excelencia, además de la recepción de un Certificado de Promoción Oficial, que avala la calidad y autenticidad de la obra; la postulación al Reconocimiento UNESCO para productos artesanales de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; la difusión en el sitio web del Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, y en el Catálogo Oficial Anual, distribuido a nivel nacional e internacional; y su comercialización en la tienda de la Fundación de Artesanías de Chile, en el Centro Cultural Palacio La Moneda.

Estas características, si bien nos permiten un acercamiento general a la línea propositiva de la distinción, a su constitución e intenciones, poco nos dice de los resultados, del aporte que está brindando el Sello de Excelencia en los artesanos y la producción de su obra. Ante ello es que surge el interés por dar respuesta principalmente a dos preguntas: ¿qué aporte ha significado la distinción con el Sello de Excelencia? y ¿qué aporte ha significado la distinción con el Sello de Excelencia en el quehacer profesional de los artesanos ganadores?

## **b. El mercado de las artesanías de excelencia**

A partir de lo anterior, se puede entender la distinción otorgada por el Sello de Excelencia como un paso importante para la constitución de un mercado de nicho, que puede otorgar beneficios tanto a nivel productivo como personales para los artesanos. En este sentido, el mercado de nicho será entendido bajo el concepto planteado por White, considerando mercado como el conjunto de actores que transan un determinado bien y que se diferencian a partir de las observaciones respecto al comportamiento de los otros (1981: p. 518). Esta perspectiva plantea que un mercado emerge cuando los productores individuales se desacoplan de sus redes locales y comienzan a observar a un productor similar, estabilizándose en la comparación con otro que se torna en su referente; así, “la presión desde el lado del comprador crea un espejo en el cual los productores se ven a sí mismos, no a los consumidores” (p. 543). Por su parte, “los productores heterogéneos con sus productos diferenciados pueden encontrar y mantener roles estables o nichos” (p. 543-544).

Así entonces, la situación de nicho vendría dada por una certificación que tal como el

---

<sup>4</sup> Referencia Bases del Sello de Excelencia en Artesanía, disponibles en <http://selloexcelencia.cultura.gob.cl/>

*packaging* o el envoltorio de los productos tradicionales, transforma en cierto modo la naturaleza del producto, generando un cambio tanto en el producto, el productor y el consumidor, transformando la cualificación del producto, como señalara Cochoy (2007).

Dada esta aparente diferenciación de nicho que pudiera traer consigo la obtención de esta distinción, resulta interesante indagar en la capacidad del Sello de Excelencia de implicar mejoras sustantivas en la capacidad de los artesanos de insertar sus productos en el mercado de comercialización, además de las posibilidades de valoración simbólicas atribuidas a la distinción. Siendo en su mayoría productores individuales, deben posicionar sus creaciones en espacios de venta en los que compiten con productores en mejores posiciones de negociación (agentes dominantes bajo los términos de Bourdieu). Al mismo tiempo, deben buscar un cupo en lugares de venta específicos, muchas veces permeados por la mayor facilidad o menores costos de adquirir productos de masas, los que en esta competencia pueden incluso socavar determinado mercado (Fligstein, 1996). En este sentido, la mirada bourdeana se torna fundamental para comprender la estructura de un campo o la relación de fuerza que “determina las condiciones en que los agentes se ven en la necesidad de decidir (o negociar) los precios de compra (de materiales, de trabajo, etc.) y de venta” (Bourdieu, 2001: p. 224).

Por otra parte, el consumo de obras de artesanías, como sustentan los datos de la III Encuesta Nacional de Participación y Consumo Cultural (CNCA, 2013), no se produce a nivel masivo, en cuanto menos de un 50% de los encuestados indica haber comprado durante el último año algún objeto de artesanía, cifra que aun cuando en términos relativos a otras disciplinas es mayor, indica que menos de la mitad de la población encuestada accede a este tipo de bienes. A partir de este dato, podemos concluir que el consumo de artesanías de excelencia será una cifra aún más reducida. Al mismo tiempo, dada su especificidad de nicho, el gusto por estos productos estará, probablemente, permeado por el capital cultural<sup>5</sup> de los consumidores. En este sentido, puede pensarse que las disposiciones a consumir estas artesanías distinguidas estarán dadas por el diferencial de capital cultural (incorporado u objetivado) de los consumidores. Como Bourdieu (1979) plantea, el gusto es una de las disposiciones que mejor expresa la transmisión de capital cultural a través de la socialización. De esta manera actúa a un nivel casi inconsciente, como guía de lo que se hace y de lo que se consume. Según el autor, el gusto es, por tanto, uno de los mecanismos que genera prácticas de consumo

---

<sup>5</sup> En su formulación original el capital cultural es una forma específica de trabajo acumulado (capital) compuesto por “los instrumentos para la apropiación de la riqueza simbólica socialmente designada como algo que merece ser perseguido y poseído” (Bourdieu, 1997). Éste se adquiere principalmente por herencia familiar, pero a diferencia del capital económico, el capital cultural se puede adquirir a través de otros mecanismos de socialización, principalmente en la escuela.



diferenciadas entre las distintas clases. En consecuencia, el consumo de estos bienes de carácter cultural, tradicional, reconocidos y certificados podría ser motivo de generar una cierta diferenciación entre aquellos que los consumen.

Así, tanto las estructuras como las disposiciones socialmente constituidas entran en juego en la configuración de la razón económica planteada por Bourdieu (2001). Ante esta situación, cabe preguntarse por el provecho que los artesanos pueden sacar a este factor diferencial de éxito y su capacidad de utilización del capital simbólico a partir del poder de marca de las artesanías de excelencia, para distinguirse del resto y afectar la posición relativa de éstos en el campo de la comercialización y visibilización de artesanías nacionales. Por otra parte, resulta interesante indagar en las posibilidades que esta distinción les implica en el acceso a diversas fuentes de financiamiento, a la circulación en espacios comerciales y culturales (en el sentido amplio), así como en su posicionamiento a nivel territorial.

En este sentido, si bien tendremos como referencia antecedentes respecto al consumo cultural de estos bienes, el estudio se centrará en eje del productor (artesano), en las prácticas y estrategias que estos desarrollan para comercializar y visibilizar su producto una vez distinguidos, así como en los aportes en diversos ámbitos percibidos por este reconocimiento.

## IV. ANÁLISIS DE FICHAS DE POSTULACIÓN

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos a partir de la sistematización y análisis de las fichas de postulación al Sello de Excelencia a la Artesanía. En un primer punto se da cuenta del proceso de sistematización de las fichas, así como de problemas detectados y recomendaciones sugeridas; luego, se presenta el análisis de los resultados a partir del procesamiento de éstas, y finalmente se elabora un modelo de caracterización de los artesanos a partir de la elaboración de perfiles mediante análisis clúster.

### 1. PROCESO DE SISTEMATIZACIÓN

La sistematización de las fichas de postulación comprendió los siguientes aspectos:

- Elaboración de base de datos en SPSS: en un primer momento se elaboró la base de datos para el vaciamiento de la información. La base se construyó a partir del modelo del año 2008, cotejando la inclusión de nuevos datos en los años sucesores. En su mayoría, las variables fueron ingresadas como aparecen en la ficha, pero algunas de ellas fueron transformadas de modo de privilegiar la información relevante para el análisis. Esto se realizó en el ítem 6, respecto a la materialidad, en que se consideraron únicamente los materiales principales. Así, en vez de digitar la información para cada material indicado, se establecieron variables de tipo resumen: ej. Alguno de los materiales utilizados es reciclado, en vez de digitar esa información para cada material, debido a la imposibilidad de comparación posterior que el dato original suponía. Se incorporaron únicamente los datos cuantitativos, omitiendo las preguntas abiertas referidas a la descripción del objeto.
- Digitación de las fichas: en una segunda etapa se procedió a la digitación de las fichas. De este modo se vaciaron los datos en la base de SPSS para los postulantes de 2011 a 2013 y para los ganadores de 2009 a 2013.
- Incorporación de información del catálogo web del Sello de Excelencia: debido a que no se contó con la totalidad de las fichas de los ganadores de la convocatoria 2008,<sup>6</sup> se incorporaron los datos faltantes (de 15 artesanos, correspondientes a un 15,6% de los productos) a partir de la revisión del catálogo web. De este modo, se completó la base de datos con los datos generales de estos casos (nombre de

---

<sup>6</sup> Ya que no se encontraban disponibles.

artesano, producto, región y datos de contacto).

## 2. SUGERENCIAS PARA LA MODIFICACIÓN DE LA FICHA

Al sistematizar las fichas de postulación se pudieron advertir ciertos aspectos que requieren ser mejorados con el fin de obtener información unificada y comparable. A continuación, se detallan los principales problemas evidenciados y se plantean algunas sugerencias.

- En general, se observa que la forma de llenado de la ficha es bastante dispareja entre los distintos artesanos. Esta disparidad complejizó el vaciamiento de la información, debiendo asumir el equipo profesional el rol de traducción en los puntos que pueden ser fácilmente inferidos, y la ausencia de datos en aquellos que no se podía atribuir a priori una respuesta.

Para unificar la forma de llenado de la ficha se propone la elaboración de un sistema único de postulación, ya sea a través de una ficha en línea y la inclusión de los antecedentes relevantes por medio web; o a través de un documento en formato Word o PDF como ficha de campos editables

- Las fichas no contienen datos de caracterización importantes como sexo o edad, vitales para elaborar un perfil acabado de los artesanos.

Ante esto, se sugiere incorporar variables de contextualización y caracterización como: sexo, edad, máximo nivel de estudios alcanzado.

- La primera pregunta del punto 2 indica “Comercialización, ventas y exportaciones (si procede)”, esta indicación parece ser entendida por muchos artesanos para el resto del ítem, de modo que hay una alta tasa de no respuesta en las preguntas que le siguen, aun cuando el filtro no refiera a ellas. El formato de la pregunta 2.3 parece generar bastantes disparidades en su forma de llenado.

Se sugiere clarificar este aspecto, a través de una modificación en el formato que facilite la forma de completar la información.

- Algunas preguntas son bastante ambiguas, quedando al criterio de cada artesano el entendimiento de éstas. Esta situación genera inconvenientes en el análisis al no brindar información relevante o clara respecto a los puntos. Sucede por ejemplo en las preguntas: “¿Es tradicional o moderno el uso de este material?” o “¿Está este material protegido por la ley o corre peligro?”.

Se recomienda revisar y renovar la pauta de postulación tanto en su forma, como en la actualización de las preguntas que incorpora.

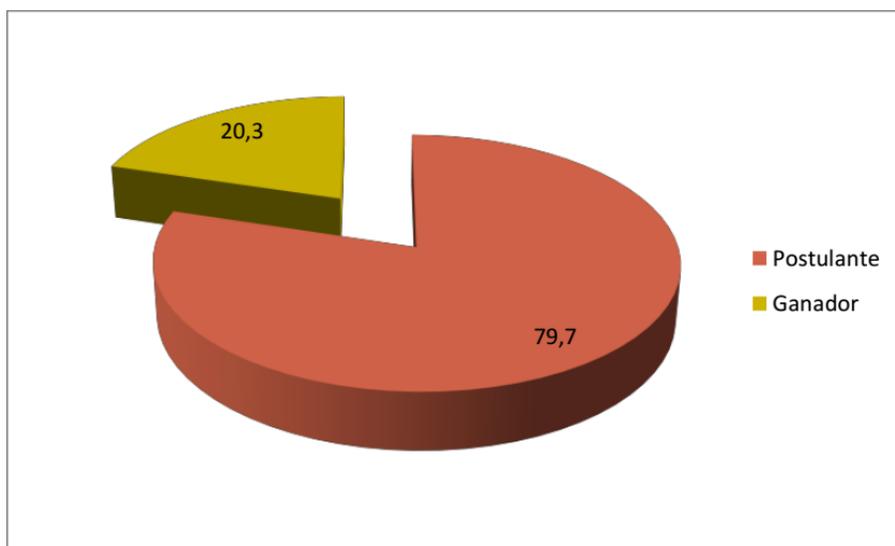
### 3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos de la sistematización de las fichas de postulación. Los datos se presentan de manera bivariada, bajo la comparación constante entre los productos que postulan y aquellos ganadores.

#### a. Datos de contexto

La sistematización de las fichas de postulación, y la inclusión de información disponible en el catálogo web, indica que se cuenta con 96 productos de artesanías galardonados con el Sello de Excelencia a la Artesanía, cifra que corresponde a un 20,3% de los casos sistematizados.

Gráfico 1. Distribución de los casos, porcentajes



N= 474

La distribución por zona geográfica<sup>7</sup> demuestra una presencia mayoritaria en la zona centro, tanto entre postulantes y ganadores, seguida de la zona sur, y en menor medida, de la zona sur austral para los ganadores. La información permite advertir una tasa de reconocimiento de un 25,5%, es decir del total de artesanías postuladas, un 25,5% de

<sup>7</sup> La categorización de zona geográfica sigue los criterios utilizados por el CNCA, considerando: a) Zona Norte: I, Antofagasta, Tarapacá, Coquimbo y Arica y Parinacota Región; b) Zona Centro: V, O'Higgins y Metropolitana; c) Zona Sur: Maule, Biobío, La Araucanía, y Los Ríos Región; d) Zona Sur Austral: Los Lagos, Aysén y Magallanes Región.

ellas obtienen el Sello. A nivel macrozonal, los datos muestran que este porcentaje es mayor en la zona sur, donde la tasa de reconocimiento alcanza un 40,3%, en tanto en la zona norte decae hasta un 14,3%.

Tabla 1. Distribución por zona geográfica

	N		Porcentaje		Tasa de Reconocimiento
	Postulante	Ganador	Postulante	Ganador	
Norte	49	7	13,0%	7,3%	14,3 %
Centro	206	45	54,6%	46,9%	21,8%
Sur	77	31	20,4%	32,3%	40,3%
Sur Austral	45	13	11,9%	13,5%	28,9%
Total	377	96	100,0%	100,0%	25,5%

## b. Organización productiva

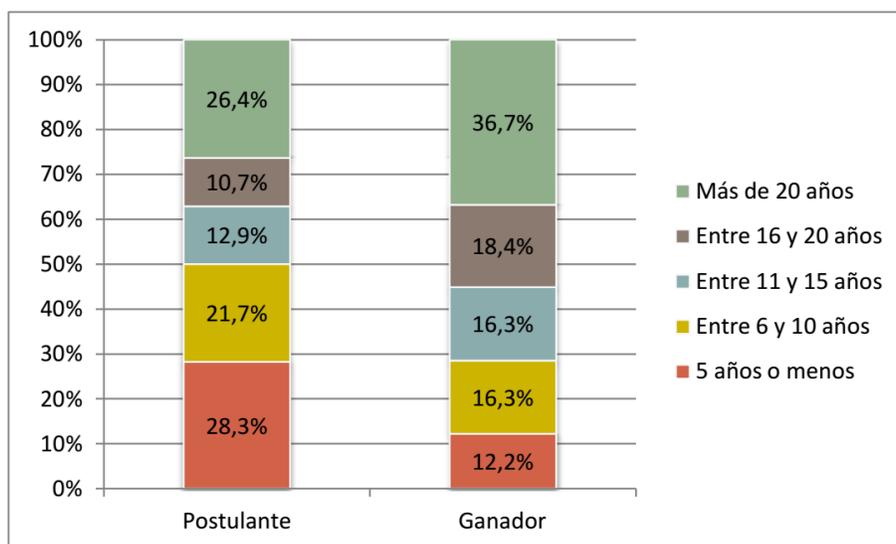
La cantidad de años de experiencia en el tipo de artesanías realizadas oscila entre 15 y 24 años en promedio, para postulantes y ganadores, respectivamente. Los datos demuestran una alta desviación típica al contar con casos de artesanos que, debido a su edad, cuentan con 50 o más años de experiencia en la técnica, dato que aumenta el promedio.

Tabla 2. Años de experiencia en la artesanía

Tipo de Proyecto		Años de experiencia en este tipo de artesanías
Postulante	Media	15,9 años
	N	364
	Desv. típ.	14,3
Ganador	Media	23,6 años
	N	75
	Desv. típ.	14,4
Total	Media	19,8 años
	N	439
	Desv. típ.	14,4

Distinguiendo por rango etario se aprecia que un mayor porcentaje de los artesanos postulantes posee 5 o menos años de experiencia, con un 28,3%, categoría que entre los ganadores sólo alcanza un 12,2%. Entre los artesanos ganadores, en cambio, predomina con un amplio porcentaje una experiencia en las artesanías de más de 15 años (55,1%).

Gráfico 2. Años de experiencia en la artesanía (rango etario)



N=453

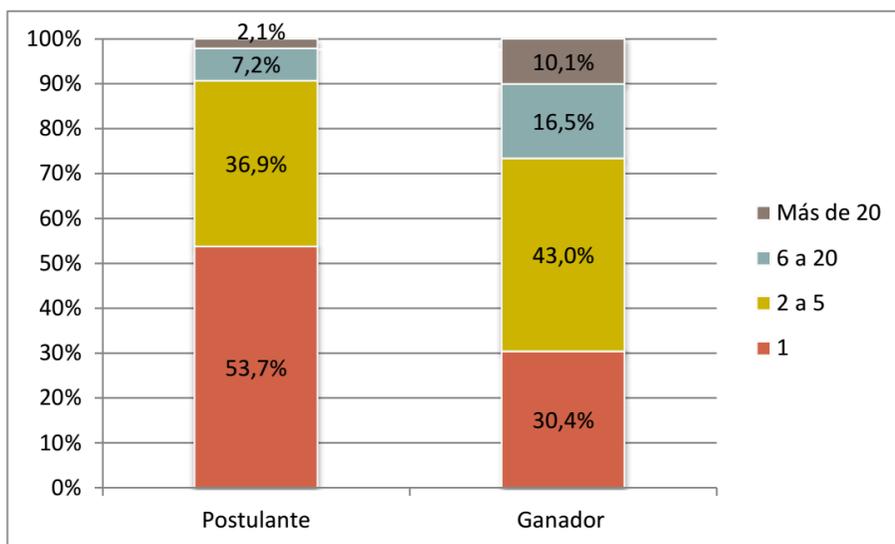
En cuanto al tipo de organización productiva destaca mayormente la diferencia entre postulantes y ganadores del Sello respecto a la organización en tanto productores individuales de artesanía y negocio de familia, por cuanto los primeros lo indican en un 86,9%, mientras que entre los ganadores es declarado por un 79,9%. Por el contrario, entre los ganadores es mayor el porcentaje que se organiza en aldeas o grupos comunitarios, superando en más de un 5% a los postulantes que así lo señalan.

Tabla 3. Tipo de organización productiva

	Postulante	Ganador
Productores individuales de artesanía y negocio de familia	86,9%	79,9%
Aldeas/ grupos comunitarios	6,1%	11,4%
Cooperativas	0,3%	1,3%
Otros	6,7%	7,6%
Total	100,0%	100,0%
N	374	79

La cantidad de artesanos en la unidad de negocios, cooperativa o taller también marca distinciones importantes entre los artesanos postulantes y aquellos que fueron reconocidos con el Sello de Excelencia. De este modo, mientras las unidades de negocios de los primeros se componen en su mayoría de una persona (53,7%), entre los ganadores predominan las agrupaciones de 2 a 5 personas (43%), seguidas de un 30,4% que indica una persona.

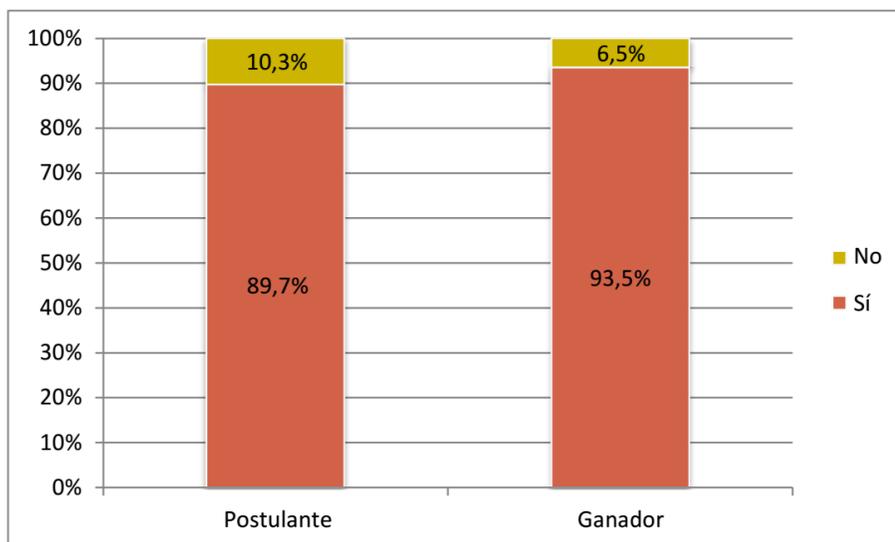
Gráfico 3. Número de artesanos en unidad de negocios/cooperativa/taller



N=453

Al indagar en las oportunidades de aprendizaje y formación ofrecidas por su negocio, la gran mayoría indica que sí se cuenta con estas alternativas, con un 89,7% entre los postulantes y un 93,5% entre los ganadores.

Gráfico 4. ¿Ofrece su negocio oportunidades de aprendizaje y formación?

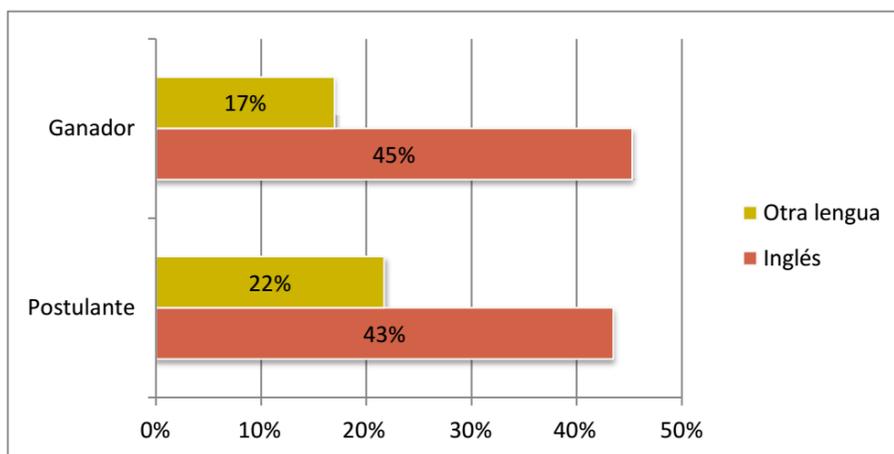


N=447

### c. Estrategias de posicionamiento en el mercado

Al indagar respecto a las capacidades de vender sus productos en otras lenguas además de la nativa, tanto postulantes como ganadores indicaron poder vender o servir órdenes en inglés, en torno a un 45%; mientras que, en otras lenguas, la cifra decae a 22% entre los postulantes y a 17% entre los ganadores.

Gráfico 5. Capacidades de venta en otros idiomas



En cuanto a las capacidades de venta en diversos mercados, en general todos los artesanos comercializan en el mercado nacional y en segundo lugar en mercados internacionales. En este punto se aprecia que mientras un 11,3% de los postulantes así lo indica, un 20,8% de los artesanos creadores de artesanías distinguidas lo hace. La presencia en otros mercados específicos es menor, pero destaca una mayor participación entre los artesanos ganadores en Europa o América Latina.

Tabla 4. Vende sus productos en: ...Respuesta múltiple. Categoría de respuesta: Sí

	Postulante	Ganador
Mercado Nacional	99,5%	<b>100,0%</b>
Mercados Internacionales	11,3%	19,8%
Asia	0,8%	1,9%
Europa	6,7%	11,3%
América del Norte	7,5%	7,5%
América Latina	3,8%	11,3%
Otros países	0,0%	1,9%

En cuanto a los canales de venta usuales para sus productos, destaca entre postulantes

y ganadores las ventas directas en su propio comercio o taller, y las ferias y exposiciones comerciales, sin mayores diferencias entre un tipo de artesano y el otro. Las principales diferencias remarcan una mayor cercanía entre los postulantes con la comercialización por comercio electrónico y las tiendas de regalos, descuentos y especialidades, superando en más de 10 puntos al porcentaje de ganadores que manifiesta comercializar por estos canales. Por el contrario, entre los ganadores se aprecia una mayor participación en canales de ventas como ferias comerciales internacionales o mercados minoristas, aspecto indicado por un 16% y 28%, respectivamente.

Tabla 5. Canales de venta usuales. Respuesta múltiple. Categoría: Sí

	<b>Postulante</b>	<b>Ganador</b>
Ventas directas en su propio comercio/ taller	88,3%	86,0%
Mayorista	8,2%	12,0%
Ferias y exposiciones comerciales	71,1%	74,0%
Comercialización por comercio electrónico	28,3%	16,3%
Cooperativas y ONG	5,7%	4,0%
Organización de ferias comerciales internacionales	6,3%	16,4%
Tiendas de regalos, descuentos y especialidades	15,5%	6,0%
Minoristas	18,3%	28,0%
Empresarios e intermediarios	15,3%	22,0%
Asoc. de importadores y exportadores	0,3%	0,0%
Empresas de ventas por correo	0,3%	0,0%
Tiendas de museos y galerías de artes	20,4%	24,0%
Grandes almacenes y centros comerciales	1,1%	0,0%

Otros indicadores de comercialización demuestran que en promedio la cantidad de productos que pueden producirse semanalmente es de 16, cifra que decae entre los ganadores a 14 productos. Mensualmente, los artesanos postulantes indican producir en promedio 56 piezas, mientras que los ganadores señalan casi 33. El precio de venta oscila entre U\$ 185,3 para las artesanías de los postulantes, ascendiendo a U\$297,9 en el caso de los ganadores. Cabe destacar que la desviación es bastante alta, situación producida por casos que se desvían en alta medida del promedio. Así, es posible advertir casos con capacidad productiva que supera por mucho al resto, o valores de ventas bastante altos en algunos casos (en torno a U\$5.000). El precio de venta en el mercado nacional en cambio es de \$82.794 para los productos de los postulantes, y de \$101.362, para los productos de los artesanos ganadores. Nuevamente la alta dispersión se explica por valores que se elevan considerablemente respecto al resto. Junto con ello, resulta importante hacer notar que el valor de venta a nivel nacional e internacional tampoco es equivalente, puesto que el precio de exportación indicado por

los artesanos es generalmente mayor que el precio de comercialización en el mercado nacional.

Tabla 6. Indicadores de producción y comercialización

Tipo de Proyecto		Número de productos que pueden producirse por: semana	Número de productos que pueden producirse por: mes	Precio de exportación (U\$)	Precio en mercado nacional (\$)
Postulante	Media	16,5	56	185,3	82.794
	N	275	313	318	347
	Desv. típ.	40,7	15.258	524,7	216.582
Ganador	Media	12	32,9	297,9	101.362
	N	47	54	67	76
	Desv. típ.	14,7	68	888	324.192

#### d. Derechos de propiedad

En consideración a los derechos de propiedad de los productos, en general tanto postulantes como ganadores indican que sus productos no vulneran ninguna marca registrada, patente o copyright, en tanto un porcentaje marginal de ambos grupos indica que ha registrado los derechos de sus productos.

Tabla 7. Derechos de propiedad. Respuesta: Sí

	Postulante	Ganador
¿Puede asegurar que los productos no vulneran ninguna marca registrada, patente o copyright?	93,6%	94,9%
¿Ha registrado los derechos de sus productos?	2,7%	1,3%

#### e. Producto y materialidad

El tipo de producto elaborado también presenta distinciones entre aquellos que postularon y quienes finalmente fueron galardonados con el Sello. De esta manera, entre los ganadores es mayor el porcentaje de artículos para el hogar y de decoración, con un 68,8% que supera en poco más de 10 puntos porcentuales a su equivalente entre los postulantes. Asimismo, también es mayor el porcentaje de adornos y joyas, mientras que entre los postulantes se aprecia que levemente es mayor el porcentaje de prendas de vestir y de moda postuladas.

Tabla 8. Tipo de producto

	Postulante	Ganador
Artículo para el hogar y de decoración	57,7%	68,8%
Prendas de vestir y de moda	13,2%	6,3%
Adornos y joyas	39,8%	47,9%
Accesorios (bolsos, monederos, pañuelos)	7,8%	6,3%
Artículos de regalo	25,2%	20,8%
Juguetes	1,7%	2,1%

La cantidad de materiales utilizados para sus obras es similar entre ambos grupos, siendo 2 los materiales principales para su elaboración. En su mayoría, ambos tipos de artesanos indican dar uso tradicional a alguno de los materiales utilizados en su creación, en tanto cerca de la mitad en ambos grupos mencionan dar un uso moderno a alguno de los materiales utilizados. Entre las principales diferencias se aprecia la mención a la utilización de algún material protegido por ley (mayor entre los ganadores), junto a la utilización de materiales que corren peligro. Porcentajes similares manifiestan que alguno de los materiales utilizados en la elaboración de su producto es reciclado.

Tabla 9. Tipo de materiales

	Postulante	Ganador
Da uso tradicional a alguno de los materiales	96,3%	98,0%
Da uso moderno a alguno de los materiales	52,4%	46,0%
Alguno de los materiales utilizados está protegido por ley	82,8%	95,5%
Alguno de los materiales utilizados corre peligro	37,0%	60,0%
Alguno de los materiales es inseguro o peligroso	0,8%	0,0%
Alguno de los materiales es reciclado	49,0%	47,2%

#### 4. PERFILES DE ARTESANOS DISTINGUIDOS

Para la elaboración de los perfiles de artesanos distinguidos se realizó un análisis clúster a partir de un modelo bietápico.<sup>8</sup> La selección de variables se realizó tomando

<sup>8</sup> Técnica estadística multivariante cuya finalidad es la clasificación de un conjunto de elementos en grupos internamente homogéneos y distintos entre sí, a partir de su comportamiento en un conjunto de variables. Cada grupo (*cluster*) debe ser relativamente homogéneo en su interior (cohesión interna del grupo), manteniendo la heterogeneidad externa (respecto a otros *cluster*) con respecto a algún criterio de selección predeterminado. De este modo, el análisis de *cluster* agrupa (a partir de un algoritmo de clasificación) a aquellos objetos que reúnan características similares, permitiendo establecer determinados perfiles en base a las características comunes que los distinguen de los otros *cluster*.

como base aquellas que generaban mayor distinción entre los artesanos, de acuerdo a los datos obtenidos del análisis descriptivo. Las variables finales se determinaron a partir de la prueba de diversos modelos, escogiéndose aquel que generaba un mayor ajuste estadístico y mayores diferencias entre un grupo y otro.

De esta manera, a partir de las variables Número de artesanos, Vende en su taller y Utiliza algún material reciclado,<sup>9</sup> se identificaron cuatro perfiles de artesanos como se detalla a continuación:

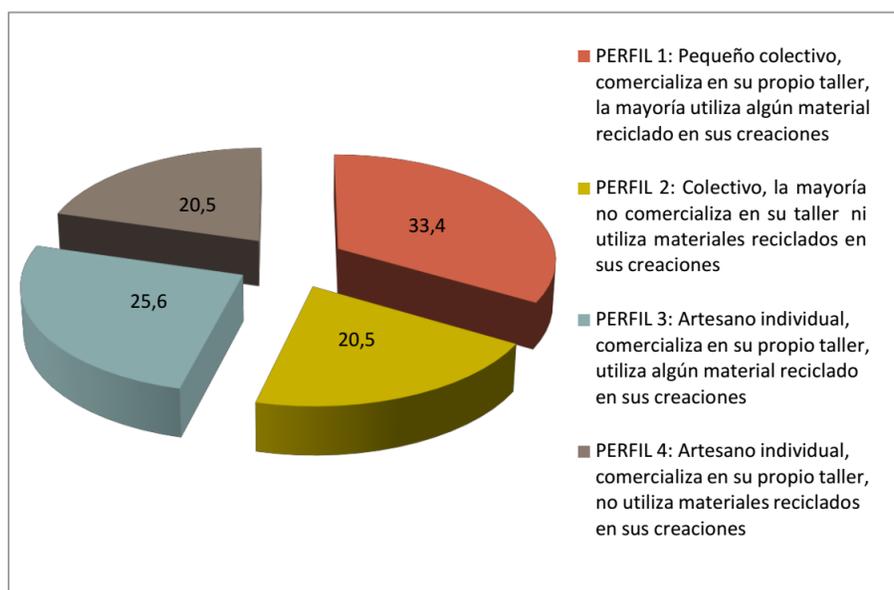
Tabla 10. Perfiles de artesanos distinguidos

Perfiles	Número de artesanos	Vende en su taller	Utiliza algún material reciclado	Descripción
1	2 a 5	Sí	Sí	Pequeño colectivo, comercializa en su propio taller, la mayoría utiliza algún material reciclado en sus creaciones (51%).
2	6 a 20	No	No	Colectivo, la mayoría no comercializa en su taller (64%) ni utiliza materiales reciclados en sus creaciones (62%)
3	1	Sí	Sí	Artesano individual, comercializa en su propio taller, utiliza algún material reciclado en sus creaciones
4	1	Sí	No	Artesano individual, comercializa en su propio taller, no utiliza materiales reciclados en sus creaciones

La distribución de los perfiles revela que en términos generales los proyectos distinguidos provienen de artesanos del Perfil 1, con un 33,4%. En segundo lugar, se observa que un 25,6% corresponde a artesanos del perfil 3, es decir artesanos individuales que comercializan en su propio taller y utilizan algún tipo de material reciclado. Mientras que un 20,5% corresponde al Perfil 2 y un porcentaje similar de los proyectos distinguidos con el Sello de Excelencia corresponde a colectivos de artesanos, con posibilidades de comercialización más extensivas y que en su mayoría no utilizan materiales reciclados en la elaboración de sus obras.

<sup>9</sup> Para la construcción del modelo se consideraron las siguientes variables: Registro del derecho de sus productos, venta en mercados internacionales, capacidad de venta en otros idiomas, oportunidades de aprendizaje y formación, y años de experiencia en la artesanía. Éstas fueron testeadas mediante un proceso de incorporación y eliminación paso a paso. Finalmente, el modelo consideró la combinación de aquellas variables que generaban un ajuste adecuado.

Gráfico 6. Perfiles de artesanos distinguidos, porcentajes

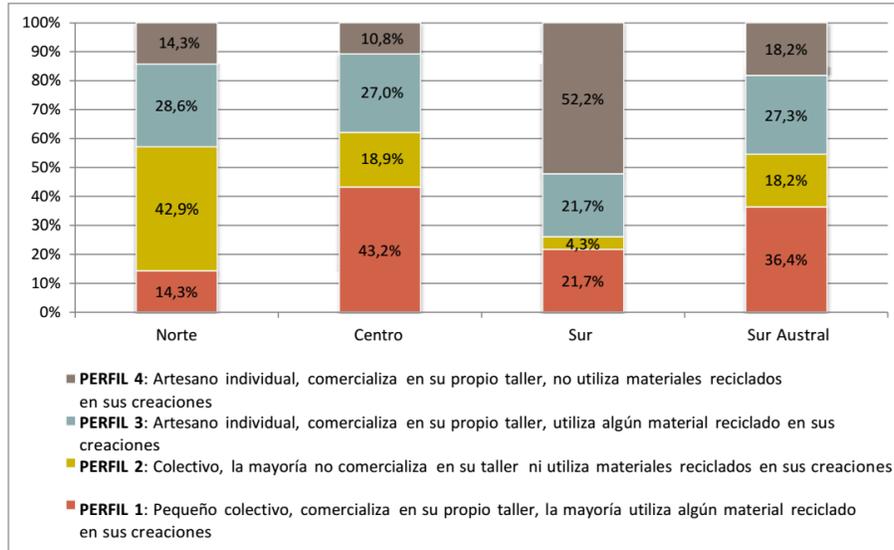


Al visualizar el panorama por zona geográfica, los datos revelan algunas situaciones interesantes:

- En la Zona Norte se observa una prevalencia de obras distinguidas correspondientes al Perfil 2, 42,9%, es decir a productos creados por colectivos, que venden en otros espacios de comercialización distinto a sus talleres y que en términos generales no utilizan materiales reciclados. En cambio, en la Zona Centro y Sur Austral, se empina en torno a un 18%, cayendo a un 4,3% en la Zona Sur.
- En la Zona Centro, predomina el Perfil 1, con un 43,2%. Es decir, algo menos que la mitad de los objetos distinguidos son elaborados por pequeños colectivos que comercializan en su taller y que en su mayoría utilizan algún material reciclado en sus creaciones. En la Zona Sur Austral este tipo de perfil corresponde a un 36,4%, mientras que en la Zona Sur decae a un 21,7%. En la Zona Norte, únicamente un 14,3% de las obras distinguidas son elaboradas por este tipo de artesanos.
- La Zona Sur, en tanto, destaca por la alta presencia de obras cuya elaboración correspondió a artesanos del Perfil 4, es decir, artesanos individuales que comercializan en su propio taller, y no utilizan materiales reciclados en sus creaciones, con un 52,2%. A diferencia de esta, en las otras zonas los perfiles son considerablemente menores.
- Finalmente, el Perfil 3 muestra una distribución bastante similar en las otras zonas, siendo menor la proporción de éste, aunque en bajo porcentaje, en la Zona

Sur.

Gráfico 7. Perfiles de artesanos distinguidos, diferencias por zonas geográficas



Al contrastar estos perfiles con los obtenidos del Estudio Línea Base del Proyecto SIRENA (CNCA, 2013), se pueden observar ciertas correspondencias. Así, destaca que el Perfil 2, es decir colectivos que no comercializan en sus talleres ni utilizan materiales reciclados en sus creaciones se vincula fuertemente con el Perfil 3 (SIRENA) identificado en el mencionado estudio, y que son caracterizados como: Artesanos y artesanas que practican la artesanía de tipo indígena, que pertenecen a algún pueblo originario, que han adquirido la actividad artesanal como herencia familiar y presentan ingresos entre los 100 y 200 mil pesos al mes. De acuerdo a lo relevado en esta oportunidad, estos se concentran mayoritariamente en la zona norte.

Junto con ello, el Perfil 1, de pequeño colectivo que comercializa en su propio taller, utilizando en su mayoría algún elemento reciclado en sus creaciones, se condice con la categoría de artesanos urbanos, que practican artesanía con innovaciones contemporáneas y perciben mayores ingresos. De acuerdo a lo recabado, estos se ubicarían en la zona centro y sur-sur austral.

Por su parte, los Perfiles 3 y 4, es decir artesanas y artesanos individuales que comercializan en su propio taller y que se distinguen por usar o no algún elemento reciclado en sus obras, entran en diálogo con los artesanos que practican artesanía más bien tradicional, adquirida por herencia familiar y sin pertenencia significativa a algún grupo indígena, ubicándose en la macrozona centro- sur; destacándose especialmente el caso del Perfil 4, con presencia importante en la zona sur.

## V. METODOLOGÍA

En el siguiente punto se presentan los principales aspectos referentes a la metodología con que se llevó a cabo la segunda fase del estudio. En un primer punto se da cuenta del plan de análisis diseñado para responder a los objetivos del estudio, el siguiente apartado presenta la muestra seleccionada para el trabajo de campo cuantitativo y cualitativo, y posteriormente se presenta la muestra efectivamente lograda.

### 1. PLAN DE ANÁLISIS

A continuación, se presenta el plan de análisis elaborado para dar cumplimiento a los objetivos propuestos. Este correspondió al sustento guía para el desarrollo de los instrumentos de recolección de información, y sentó las bases para el desarrollo del análisis integrado a partir de las fuentes de información disponibles.

Tabla 11. Matriz de Operacionalización

Dimensión	Sub-dimensión	Variable	Instrumentos de recolección
Caracterización		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sexo</li> <li>- Nacionalidad</li> <li>- Edad</li> <li>- Región</li> <li>- Zona geográfica</li> </ul> <p>Nivel de estudios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etnia (o pertenencia a grupo indígena)</li> <li>- Técnica Artesanal prioritaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> </ul> <p>Todas las demás:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fichas de postulación</li> <li>- Encuesta</li> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
Condiciones laborales	Situación laboral actual	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dedicación exclusiva/ compartida a labor artesanal</li> <li>- Situación laboral actual</li> <li>- Satisfacción respecto a trabajo/ condiciones laborales actuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
	Historia laboral vinculada a artesanía	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento del oficio (formas de aprendizaje)</li> <li>- Motivaciones para aprender oficio</li> <li>- Vinculación con una territorialidad</li> <li>- Principales hitos en su vida laboral</li> </ul>	<p>Todas las variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
Objeto Cultural (Artesanía)	Sustrato cultural	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipo de producto</li> <li>- Iconografías y simbologías utilizadas</li> <li>- Incentivo a la innovación después del Sello (mejorar materiales, técnicas, etc.)</li> <li>- Creatividad en la generación de nuevos productos o modificaciones</li> <li>- Incidencia del mercado (comercialización) en la confección y modificación de la artesanía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ficha/ Encuesta/ Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida/ Encuesta</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
	Técnicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterización de técnicas utilizadas</li> <li>- Incorporación de nuevas técnicas e innovaciones. (posibles cambios con la distinción del sello)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ficha de postulación/ Ficha de postulación/ Relatos de vida</li> <li>- Encuesta/ Relatos de vida</li> </ul>

		- Utilización de maquinaria en parte del proceso, o grado de producción en serie.	- Encuesta/ Relatos de vida
Organización productiva	Caracterización	- Tipo de organización productiva - Artesanos participantes en unidad de negociación - Años de experiencia - Posibilidad de capacitación - Capacidad de producción - Obtención de fondos públicos para la creación	- Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas - Encuestas/ Relatos de vida
	Materialidad	- Cantidad de materiales - Uso tradicional del material - Uso moderno del material - Utilización de material en peligro - Utilización de material protegido por ley - Utilización de materiales peligrosos - Utilización de materiales reciclados	- Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas - Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Fichas/ Relatos de vida
Estrategias de posicionamiento en el mercado	Comercialización	- Procedimiento seguido para insertar sus productos en el mercado - Localización de mercados en que participa - Canales de venta - Principales puntos de comercialización de productos - Cambios en los puntos de comercialización de productos (a partir del Sello de Excelencia) - Dificultades de inserción de sus productos en el mercado - Facilidades en comercialización percibidas a partir de obtención de Sello de Excelencia - Posibilidades de negociación de sus productos (cambios en las posibilidades de negociación a partir de la obtención del Sello)	- Relatos de vida - Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Fichas/ Encuestas/ Relatos de vida - Encuestas/ Relatos de vida - Relatos de vida/ Encuesta - Relatos de vida/ Encuesta - Relatos de vida - Relatos de vida
	Difusión	- Formas de difusión de sus productos - Cambios en estrategias de difusión realizadas - Formas de presentación de sus productos (empaquete)	- Encuesta/ Relatos de vida - Relatos de vida - Encuesta/ Relatos de vida
Redes sociales	Vinculación con artesanos distinguidos	- Conocimiento de otros artesanos distinguidos - Valoración de la asociatividad o interés por ello	- Encuesta/ Relatos de vida - Encuesta/ Relatos de vida
	Redes de colaboración	- Generación de alianzas de comercialización con otros artesanos distinguidos	- Encuesta/ Relatos de vida - Relatos de vida

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterización de alianzas establecidas</li> <li>- Cambios antes y después del Sello</li> </ul>	- Relatos de vida
Imaginarios sociales	Expectativas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimiento del Sello de Excelencia</li> <li>- Motivación de postulación a Sello de Excelencia</li> <li>- Expectativas previas asociadas al Sello de Excelencia</li> <li>- Cumplimiento de expectativas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatos de vida/ Encuesta</li> <li>- Relatos de vida/ Encuesta</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida/ Encuesta</li> </ul>
	Representación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autorepresentación en tanto artesano</li> <li>- Autorepresentación en tanto artesano distinguido por Sello de Excelencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
	Valoración	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aportes percibidos por obtención del Sello de Excelencia</li> <li>- Percepción de la valoración de sus productos en el mercado</li> <li>- Percepción de la valoración de sus productos en la localidad</li> <li>- Percepción de la visibilidad de sus productos en la localidad</li> <li>- Aporte a la valoración como sujeto importante en la comunidad/localidad donde radica después del Sello de Excelencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatos de vida/ Encuesta</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> <li>- Relatos de vida</li> </ul>
Vinculación con CNCA		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relación con CNCA</li> </ul>	- Relatos de vida

## 2. MUESTRA

Para la construcción de la muestra de artesanos galardonados con el Sello de Excelencia, se tomó como referente la base elaborada a partir de la sistematización de las fichas de postulación. Sin embargo, para no contabilizar casos repetidos (y evitar la distorsión de porcentajes al calcular la muestra) se eliminó de la base de datos la información de los artesanos que han sido reconocidos en más de una ocasión. De esta forma, se excluyó de la base para este análisis, la información de mayor antigüedad, dejando la correspondiente a la artesanía más reciente galardonada. Así, se cuenta con un universo de 80 artesanos distribuidos como sigue:

Tabla 12. Distribución por zona geográfica de artesanos galardonados con el Sello de Excelencia

	<b>N</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Norte	7	8,8
Centro	36	45
Sur	28	35
Sur Austral	9	11,2
Total	80	100

La propuesta inicial presentada en la postulación presentaba la realización de una encuesta a un 20% a 30% de los artesanos distinguidos, en una región de la zona norte, centro y sur. Sin embargo, de acuerdo al universo real fue preciso ajustar la muestra y cubrir más de una región para lograr la cantidad de casos necesarios.

De este modo, siguiendo una muestra proporcional a la distribución regional de los artesanos distinguidos por el Sello de Excelencia, se planteó encuestar telefónicamente al 50% de los artesanos galardonados (40 casos), considerando tanto a aquellos de quienes se dispone ficha, como aquellos cuyos datos fueron extraídos de sitio web del Catálogo del Sello de Excelencia a la Artesanía. La muestra macrozonal es la siguiente:

Tabla 13. Muestra aplicación de encuestas

	<b>N (población)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>	<b>n (muestra)</b>	<b>Región</b>	<b>n (muestra)</b>
Norte	7	8,8	4	Arica y Parinacota	2
				Antofagasta	1

				Coquimbo	1
Centro	36	45	18	Valparaíso	4
				Metropolitana	9
				O'Higgins	5
				Maule	5
Sur	28	35	14	Biobío	3
				La Araucanía	2
				Los Ríos	4
				Los Lagos	3
Sur Austral	9	11,3	4	Magallanes	1
Total	80	100	40		40

Para la selección de las entrevistas a casos representativos, para construir los relatos de vida, se consideró únicamente a aquellos artesanos de los que se dispone la ficha de postulación, y que por ende corresponden a los perfiles elaborados (42 casos). La selección de las regiones consideró criterios prácticos (mantener una región que implica un traslado mayor, como se propuso en las bases, en las macrozonas norte y sur), y el calce de la ubicación de los casos de los perfiles a entrevistar. De esta manera, para poder cubrir adecuadamente los perfiles identificados en la zona centro, se consideró ampliar a tres regiones la recogida de información e incluir la macrozona sur austral, con un caso. De este modo, la muestra elaborada se presenta a continuación.

Tabla 14. Muestra estudios de casos cualitativos (relatos de vida)

	Región	n (muestra)	Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3	Perfil 4
Norte	Tarapacá	2		1		1
Centro	Valparaíso	2	1		1	
	Metropolitana	2		1	1	
	O'Higgins	3		1	1	1
Sur	La Araucanía	2	1	1		
	Los Ríos	1	1			
Sur Austral	Los Lagos	1	1			
Total		13	4	4	3	3

Además, a ocho de los artesanos entrevistados en profundidad para la elaboración de los relatos de vida, se contempló la aplicación de una breve entrevista audiovisual. Además, se registraron de esa forma y por medio de fotografías sus obras y sus talleres. Su selección se rigió por la siguiente muestra:

Tabla 15. Muestra entrevistas audiovisuales

	Región	n (muestra)	Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3	Perfil 4
Norte	Tarapacá	1		1		
	Valparaíso	1				1
Centro	Metropolitana	2	1		1	
	O'Higgins	1			1	
Sur	La Araucanía	2		1		1
Sur Austral	Los Lagos	2	1			
Total		8	2	2	2	2

### 3. MUESTRA EFECTIVA

La muestra originalmente planteada para la aplicación de la encuesta se vio afectada por algunas situaciones que significaron un ajuste en los casos seleccionados debido a la imposibilidad de comunicación con alguno de ellos, al fallecimiento, al traslado de lugar de residencia (situación que implicó cambios en la ubicación zonal), o la participación en ferias internacionales al momento del levantamiento de la información, contingencias que modificaron de alguna manera la muestra contemplada. Así, se logró encuestar a 37 artesanos, correspondientes a un 46,3%.

Tabla 16. Muestra efectiva de encuestas

	N (población)	Porcentaje (%)	n (muestra planteada)	n (muestra efectiva)	Región	n (muestra)
Norte	7	8,8	4	4	Arica y Parinacota	2
					Antofagasta	1
					Coquimbo	1
Centro	36	45	18	13	Valparaíso	4
					Metropolitana	8
					O'Higgins	1
Sur	28	35	14	17	Maule	8
					Biobío	3
					La Araucanía	4
					Los Ríos	2
Sur Austral	9	11,3	4	3	Los Lagos	2
					Magallanes	1
Total		80	100	40	37	

En tanto, se completaron las 13 entrevistas contempladas para la confección de los relatos de vida. Debido a las contingencias en la selección de artesanos, o cambios debido a las modificaciones de los seleccionados a las encuestas, finalmente la muestra quedó conformada del siguiente modo.

Tabla 17. Muestra efectiva entrevistas

	<b>Región</b>	<b>n (muestra)</b>	<b>Perfil 1</b>	<b>Perfil 2</b>	<b>Perfil 3</b>	<b>Perfil 4</b>
Norte	Tarapacá	2		2		
	Valparaíso	2	1		1	
Centro	Metropolitana	2	1		1	
	O'Higgins	3	2			1
Sur	La Araucanía	2	1	1		
	Los Ríos	1			1	
Sur Austral	Los Lagos	1	1			
<b>Total</b>		<b>13</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>

Por su parte, se completaron las ocho entrevistas audiovisuales como se detalla a continuación:

Tabla 18. Muestra efectiva entrevistas audiovisuales

	<b>Región</b>	<b>n (muestra)</b>	<b>Perfil 1</b>	<b>Perfil 2</b>	<b>Perfil 3</b>	<b>Perfil 4</b>
Norte	Tarapacá	2		2		
	Valparaíso	1			1	
Centro	Metropolitana	1	1			
	O'Higgins	1				1
Sur	La Araucanía	2	1	1		
	Los Ríos	1			1	
Sur Austral	Los Lagos	0				
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

## VI. PRINCIPALES RESULTADOS

A continuación, se presentan los principales hallazgos obtenidos del análisis de la información recabada. De esta manera, los datos se presentan en conformidad a las principales dimensiones consideradas en el estudio, combinando los resultados obtenidos a nivel cuantitativo, mediante la encuesta aplicada a un 46,3% de los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía, con los datos cualitativos obtenidos a partir del estudio de casos de 13 artesanos distinguidos.<sup>10</sup>

### 1. CARACTERIZACIÓN

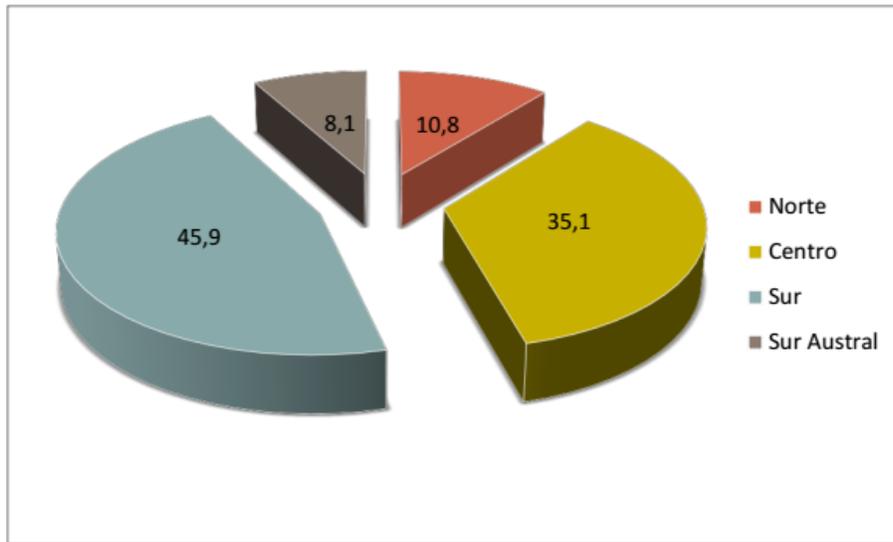
Los artesanos encuestados se ubican de forma predominante en la zona sur, con un 45,9%, seguido de un 35,1% perteneciente a la zona centro. Siguiendo una distribución similar a la realidad, las zonas extremas cuentan con un menor porcentaje en la muestra cuantitativa.

Por su parte, como se mencionó, la fase cualitativa del estudio incorporó el análisis de casos de artesanos y artesanas de las cuatro macrozonas con una distribución que buscó replicar la ubicación de los artesanos distinguidos en el territorio nacional.

---

<sup>10</sup> La información recabada mediante los relatos de vida se presenta a modo de citas ya sea de los relatos de vida elaborados, o del comentario textual de los entrevistados. Los relatos de vida elaborados se encuentran disponibles en forma completa en el documento anexo: Estudio de Casos: Relatos de Vida.

Gráfico 8. Distribución macrozonal, porcentajes

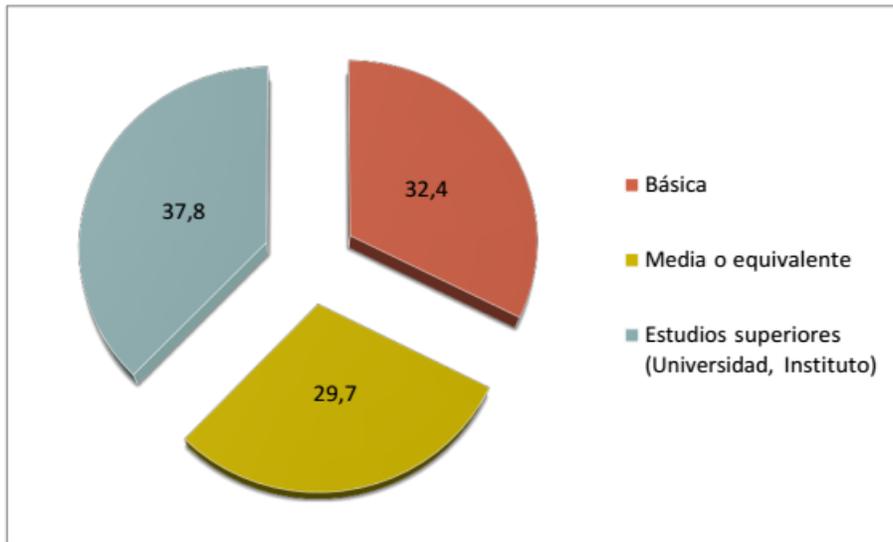


N=37

A nivel de la encuesta, un 29,7% correspondió a hombres y un 70,3% mujeres; la edad promedio es de 52,9 años, presentando una alta variabilidad al contar con artesanos de entre 28 y 76 años. El estudio de casos, en la elaboración de los relatos de vida, consideró a ocho mujeres y a cinco hombres.

Al indagar en el máximo nivel de estudios alcanzado, un alto porcentaje (37,8%) indicó haber completado estudios superiores, mientras que una cifra algo menor (32,4%), manifestó haber finalizado la enseñanza básica, y casi un 30% señaló contar con educación media completa.

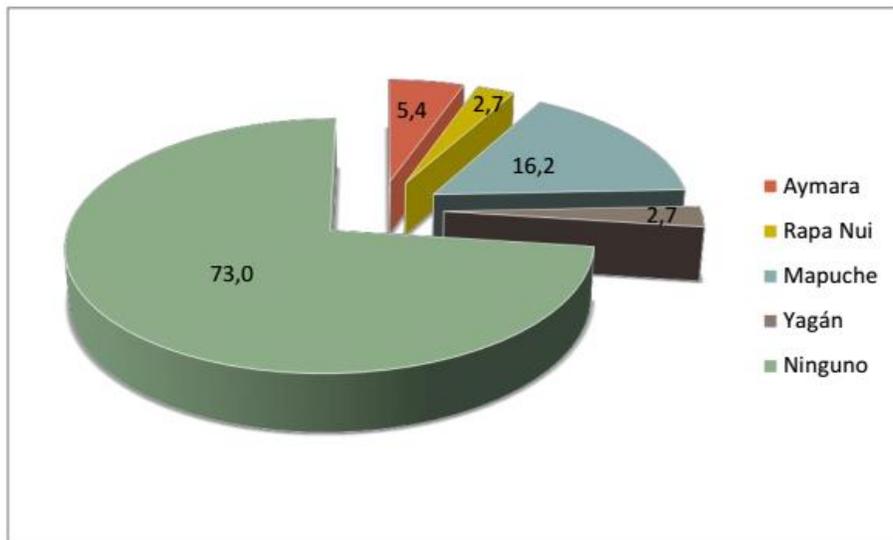
Gráfico 9. Máximo nivel de estudios alcanzados, porcentajes



N=37

En cuanto a su pertenencia a algún pueblo originario, un 73% manifestó no pertenecer a ninguna etnia, mientras que un 16,2% indicó pertenecer o sentirse Mapuche. Un 5,4% indicó tener procedencia Aymara, mientras que un 2,7% (correspondiente a una persona) indicó ser Rapa Nui y Yagán.

Gráfico 10. Pertenencia a un pueblo originario, porcentajes



N=37

De acuerdo a la disciplina de trabajo, un 27% indicó que la principal corresponde a textilera, una segunda mayoría indicó el trabajo en madera, y un 16,2% se refirió a la alfarería o cerámica. Un 10% indicó que su disciplina principal corresponde a otra de las señaladas en el cuestionario, enmarcándola en el trabajo en crin o con fibras de boqui o ñocha.

Tabla 19. Principal disciplina

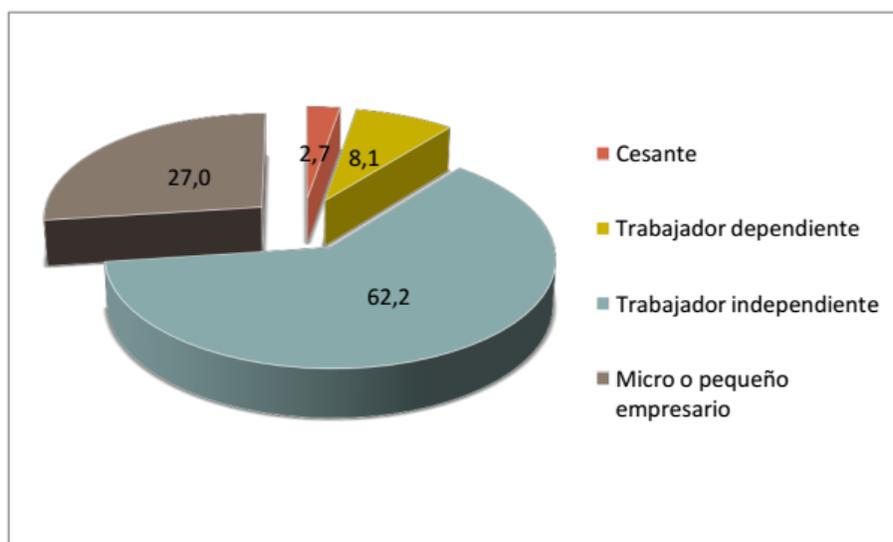
	<b>Porcentaje</b>
Alfarería/ Cerámica	16,2
Orfebrería/ Metales	10,8
Cestería	10,8
Textilería	27,0
Madera	21,6
Huesos/ Cuernos	2,7
Otro	10,8
Total	100,0
N	37,0

## 2. CONDICIONES LABORALES

### a. Situación laboral actual

En términos generales, un porcentaje mayoritario de los encuestados indica que actualmente se desempeña como trabajador independiente, con un 62,2%; en tanto, una segunda mayoría manifiesta ser micro o pequeño empresario, un 8,1% se declara como trabajador dependiente y sólo una persona reporta estar cesante.

Gráfico 11. Situación laboral actual, porcentajes

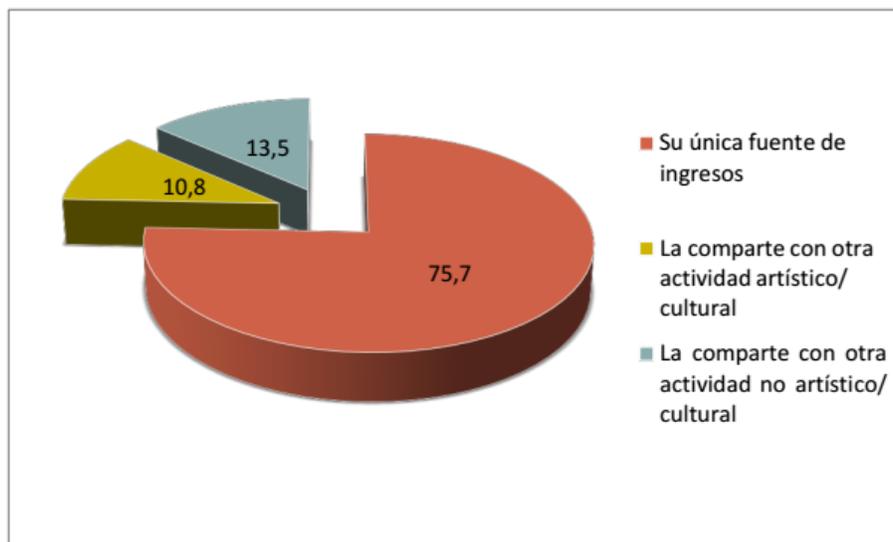


N=37

Esta situación es consistente con lo manifestado por un 97,3% de ellos, quienes señalan que en la actualidad están realizando su último trabajo artesanal remunerado, en tanto sólo una persona detalla haberlo realizado hace más de un año.

En cuanto a la remuneración en dinero, el 75,6% declara que su actividad artesanal es su única fuente de ingresos, mientras un 13,5% señala que la comparte con otra actividad no artístico cultural y un 10,8% indica que la comparte con otra actividad artístico cultural.

Gráfico 12. En cuanto a su remuneración en dinero, su actividad artesanal es..., porcentajes



N=37

El análisis de casos a los artesanos entrevistados enfatiza la línea ya demostrada en las encuestas. Así, se observa que prácticamente todos poseen dedicación exclusiva al trabajo artesanal. En general, la dedicación a esta labor no pasa únicamente por la confección del producto en sí, sino por todo el proceso necesario para darle vida y forma a sus creaciones. Así, es común que en los casos en que se trabaje con materiales disponibles en la naturaleza, el proceso implique desde la recolección de los materiales, pasando por la confección y posteriormente la puesta a venta y comercialización de sus productos.

Primero tengo que sacar el material... tengo que sacarlo, después tengo que limpiarlo, tengo que secarlo, días de trabajo, y tengo que ir lejos a sacar el material porque aquí ya no queda material (Artesana, región de La Araucanía, Saavedra).

(...) yo subo [a Colchane] para trasquilar, trasquilar ya entrado noviembre, (...) noviembre tenemos que esquilar para hilar (...) yo hilo y tuerzo, preparo todo... desde niña que aprendemos (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

Esta dedicación exclusiva e intensiva es percibida por las y los artesanos como parte de

su labor, estando conscientes que el trabajo artesanal implica todo este proceso. A pesar de ello, se aprecian ciertas carencias en los conocimientos necesarios para desarrollar acabadamente toda la cadena de valor, situación que en algunos casos puede mermar las posibilidades de inserción de sus obras en los mercados.

En el caso de las mujeres, se observa que además el trabajo artesanal se conjuga con su rol familiar, asociado a las labores de trabajo doméstico y de cuidado. Así, es enfatizada por algunas artesanas la posibilidad que esta modalidad les brinda para poder trabajar desde su casa y compatibilizar sus roles, en tanto mujer, madre y trabajadora en su mismo espacio. Esta situación les implica además una suerte de doble trabajo, dedicándose al proceso de creación una vez cumplidas sus labores caseras. Es significativo, sin embargo, que las mujeres representantes del Perfil 1 acentúen menos esta situación, por cuando indican complementarse con maridos o familiares en estos roles, no siendo una preocupación determinante y permitiéndoles, en cambio, dedicarse con mayor libertad al proceso creativo artesanal.

Su trabajo como artesana es su vida, su pasión. Las labores como dueña de casa no son prioritarias para ella. Cuenta que felizmente puede complementarse muy bien con su marido respecto de esas labores, por lo que no es una actividad que le quite el sueño, ni el tiempo para poder hacer lo que más le gusta: trabajar en su taller (Relato de vida: Artesana, región de Valparaíso, Quilpué).

A pesar de ello, hombres y mujeres se muestran satisfechos con su condición laboral; destacando la libertad que les reporta el trabajo independiente. Resulta significativo, además, que, en concordancia con la encuesta, los entrevistados se perciben más como trabajadores independientes que como pequeños o micro empresarios, concepción que se ve favorecida entre los artesanos del Perfil 3.

(...) estaba en la búsqueda, porque había trabajado en trabajos más formales, de obrero no más, pero mi espíritu de hacer cosas quedaba neutralizado, o sea, yo quería crear. Quería hacer cosas con mis manos y todo el cuento, y por no depender de otra persona y cumplirle horarios, con sueldo, y todo el cuento. No era cosa de plata, sino que era cosa de quedar yo satisfecho con lo que estaba haciendo (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

La principal preocupación, sin embargo, se relaciona con temas de seguridad laboral y acceso a la salud, enfatizando en las condiciones precarias de protección social a la que

se enfrentan las y los artesanos. Del relato de los entrevistados, se desprende, sin embargo, que a pesar de esta preocupación respecto a su situación futura aquellos independientes no toman algún tipo de medida de resguardo para ello. Como demostró el reporte estadístico SIRENA (CNCA, 2011), un 30,3% de ellos no tiene acceso a salud, en tanto un 75% no cotiza.

Las condiciones que ofrece el país, los empleadores, te digo es muy... precaria. Porque debiera haber un tipo, no de subvención, pero un tipo de imposiciones, que no sea muy alta, como seguridad de los artesanos, para cuando lleguen a un estado de edad que ya no pueden trabajar, cachai. Esa es mi preocupación, por el momento ahora uno vive tranquilo, sobrelleva algunas cosas. En cuanto a la medicina, para uno es muy complejo, porque uno tiene que pagar todo en forma particular, porque si tú esperas a que los servicios de salud estatales te atiendan pueden pasar tres, cuatro o cinco meses; y a veces, según la actividad que tú desarrollas como artesano, son las enfermedades que uno va desarrollando y no requieren una espera en el tiempo, sino una solución rápida. Esa es mi preocupación (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

#### **b. Historia laboral vinculada a artesanía**

En general, el aprendizaje del oficio de artesanos se da de forma natural. Los conocimientos son traspasados principalmente como herencia familiar, ya sea a través de la enseñanza directa mediante etapas sucesivas en que se van transmitiendo procesos de mayor complejidad, o por un proceso de asimilación, gracias a estar en contacto continuo con la realización del trabajo artesanal. En este sentido, el aprendizaje de la técnica se percibe en gran medida como una herencia, un legado que adquirieron y que también pueden traspasar y enseñar a otros.

El trabajo con cuero está presente en su vida desde siempre, es una herencia familiar. Su padre fue zapatero y en la casa de su abuela, en su taller, como un juego de niño comenzaron sus primeros acercamientos a la técnica (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

(...) bueno mirando, observando aquí en Pomaire. Una de las cualidades que tiene cuando tú naces en un lugar con estas condiciones, es que te es mucho más fácil desarrollar el trabajo artístico, como que lo llevas, naces con él, no tienes que ir a ningún lugar a estudiar este trabajo, es el que convive, con el juegos... (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Mi viejo tenía una talabartería en Chillán, tenía una pequeña curtiembre, que se llamaba Curtiembre de la Selva, hacía alfombras... trabajó la montura, la rienda... entonces estuve desde joven en contacto con la materia prima que es el cuero (Artesano, región de La Araucanía, Loncoche).

El aprendizaje de la técnica textil fue natural, como parte de un oficio familiar. Le enseñó su mamá y su abuelita. Así, desde los 8 años ella comenzó a tejer. Se observa que el proceso de aprendizaje (aunque sea de modo tradicional), posee diversas etapas, desde lo más simple a las técnicas más complejas (Relato de vida: Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

(...) lo que más me enseñó mi mamá primerito a tejer po', a hilar, porque es lo que más nos costaba era hacer bailar la purka. Entonces ahí lo primero nos enseñó a tejer el Hucacayo, le decimos nosotros, es lo más básico, con cututito decimos nosotros. Después de eso nos enseñó la faja, después del cuto empecé hacer la faja con el "carnerito", tiene animalitos, tiene el potero, todas esas cosas. Y después aprendí a tejer la taleja, que está allá, esa bolsita, si... mi mamá le dice taleja (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

En algunos casos, principalmente entre las entrevistadas de la zona norte, en contextos de mayor aislamiento territorial, el aprendizaje del oficio se encuentra cruzado por las posibilidades de sustento que este implica. Así, el conocer las técnicas artesanales marca una nueva posibilidad de ingresos para el grupo familiar.

(...) si a los 20 años hubiéramos dejado, con que hubiera sido así vender... y empezamos a vender Iquique, por acá, grupos salimos, ya vendías, de ahí yo más pesqué (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

En este sentido, se refuerza la idea de un destino inexorable vinculado al trabajo artesanal. Aquellos que lo aprenden por tradición familiar concuerdan en que mediante su dedicación a la artesanía han cumplido con su destino, aun cuando hayan demorado un poco más en llegar a él.

(...) esto yo lo aprendí desde la cuna, sé tejer desde los cinco años dijo mi abuelita. Pero así de manera profesional, desde hace 7 años (Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Doñihue).

El oficio creció con ella. Lo conoció en su niñez, fue parte de sus juegos e imaginarios de infancia. Es traspasado de generación en generación, y como cuenta, tanto en su casa como con sus vecinos ella estaba inmersa en el mundo de “los gorros de paja, de la paja a teatina”. Aprendió mirando, pues nadie se sentó nunca con ella a enseñarle, más que una u otra corrección al vuelo mientras las veían experimentar con los materiales. Cuenta que partió como un juego, un juego que ha sido parte de su vida desde hace ya más de 40 años. En sus palabras, ella cumplió con su destino (Relato de vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O’Higgins, Santa Cruz).

Dado lo anterior, se observa una consecuencia importante por parte de las y los artesanos en querer perpetuar la tradición. Se remarca que los conocimientos que poseen en sus respectivas técnicas hoy se encuentran en declive, que son menos los representantes de las actuales generaciones que se interesan por ellos, pero que es fundamental transmitir estos conocimientos y a través de ello seguir dando vida a tradiciones que han pasado de generación en generación. A esta línea se vincula además el interés por enseñar a otros, y apoyarlos en la iniciación al oficio, concibiéndose como verdaderos maestros (situación que se ha visto reforzada con la distinción del Sello de Excelencia a la Artesanía) con mucho que aportar.

Asimismo, Cecilia comprende que esta labor textil es parte de su cultura y mantener la tradición es algo importante. Frente a esto se identifica un discurso de valoración cultural del trabajo como tejedora, como una forma de preservar sus tradiciones como grupo (como un orgullo familiar también, pues ella dice respecto a sus padres “somos aymaras auténticos”) (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

En cuanto a su historia laboral, los artesanos y artesanas entrevistados concuerdan en distinguir ciertos hitos en su vida. Así, en los casos de dedicación tardía al oficio, el principal hito se marca al momento de dedicarse de forma exclusiva al oficio, y pasar con ello a concebirse como artesano.

Me inicié a través de un curso de artesanía que dictó el destacado maestro Raúl Célerly Zolezzi el año 93, y desde ahí que estoy haciendo artesanía en cobre, antiguamente hacía tallado en madera y otros, en busca de un oficio que me diera más satisfacciones en la parte creativa y que me dejara tranquilo en la parte comercial, bueno, me encontré con el cobre, antiguamente no me gustaba el cobre, el óxido de las manos no me gustaba, prefería la madera u otras cosas, pero por casualidad llegué al taller que

estaba dictando don Raúl y cuando vi el proceso de transformación del material, desde algo plano a algo con volumen, algo con utilidad o decorativo, vi que ése era el camino... (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

Otro punto crucial es el reconocimiento obtenido por el Sello de Excelencia a la Artesanía, por cuanto ha sido un aliciente importante para continuar la línea trabajada. Se destaca en este aspecto que es percibido como una confirmación que permite guiar el camino de ahí en adelante. Junto con ello, implica una evolución ya sea en su obra, o en las posibilidades que perciben se les abre desde ese punto en adelante.

El otro momento viene dado por el reconocimiento del Sello de Excelencia, puesto que éste llega a Daniel quizás de manera prematura ya que reconoce que en lo formal sólo hace tres años se dedica a su trabajo como artesano, por lo que la obtención de este Sello ha marcado, sin lugar a dudas, su camino por el mundo de la artesanía (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

Como artesano tú eres siempre busquilla, aquí no es que tú te quedes estancado siempre en una misma cosa, aquí hay un proceso evolutivo, siempre vas buscando cosas nuevas, cosas nuevas; y cada cosa nueva que tú creas, te va produciendo un cambio en ti, cachai. Y de la perfección, a la máxima perfección... yo en esta etapa de mi vida, estoy buscando... estoy volviendo nuevamente a la tierra. Son ciclos (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

### **3. OBJETO CULTURAL (ARTESANÍA)**

#### **a. Sustrato cultural**

La incidencia del mercado al desarrollar sus obras se manifiesta de modo diferencial en ciertos aspectos; de este modo, mientras un 56,8% reporta que al momento de crear sus productos incide lo que realizan otros artesanos o los gustos de los compradores en el tipo de producto a desarrollar, un 43,2% declara esta incidencia respecto a la forma de venta o comercialización de sus productos, un 37,8% manifiesta que esto afecta la temática de los productos, y un porcentaje menor, 24,3%, indica que el trabajo de otros artesanos o las exigencias de los compradores repercute en los tipos de materiales

utilizados.

Tabla 20. Al momento de crear sus productos, ¿influye en los siguientes aspectos lo que realicen otros artesanos o los gustos de los compradores. Respuesta múltiple

	<b>Porcentaje</b>
El tipo de productos a crear	56,8
La forma de venta o comercialización de sus productos	43,2
Los tipos de materiales utilizados	24,3
La temática de los productos	37,8

Además de estos aspectos, la producción de los artesanos distinguidos se ve influenciada directamente por la territorialidad en la que se insertan. Ésta ha sido crucial desde sus inicios, tanto en el conocimiento de la técnica, al ser muchas de ellas disciplinas de larga data en el sector, imponiendo un sello característico como zona vinculada a esa técnica. Esta situación se demuestra por ejemplo en la influencia textil de las artesanas del norte, en el perfil alfarero o de cestería y chamantero, de la zona centro o en la presencia de la madera en la artesanía del sur.

Asimismo, el componente territorial es una fuente importante de inspiración al momento de crear; en general, sus obras están vinculadas al imaginario local y la materialidad disponible en la zona, los que se plasman en productos con una fuerte impronta propia. La naturaleza, en la mayoría de los casos es el sustrato de representación en sus obras.

(...) “tú siempre aprendes, pero siempre tú buscas lo esencial, lo tranquilo. La tierra, la tierra te llama, y esto es tierra, y tú no usas ningún elemento químico, son elementos de la naturaleza, que tú aprendes a usar”. Con ello vuelve a recalcar la relación con el entorno y la naturaleza, y ahí radica su interés: “es todo tierra, y a mí me encanta la tierra, me gusta jugar con tierra. Eso es po', otra cosa que le podai' buscar explicaciones, pero para mí la tierra es fundamental” (Relato de Vida: Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Las tierras que la vieron crecer y la albergan hoy son las responsables de esa vinculación con su artesanía. El sector es reconocido por el trabajo de sus sombreros de paja, la técnica que hoy predomina en sus creaciones (Relato de vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Santa Cruz).

El lugar, el entorno inmediato en el cual se desenvuelve habitualmente, ha sido determinante en el desarrollo de su labor artesanal, así como también ha incidido en el desarrollo creativo, dando vida a diversos motivos zoomorfos (Relato de vida: Artesana, región de La Araucanía, Saavedra).

(...) el proceso creativo uno no lo piensa tanto, como que sale. (...) por ejemplo, esto se llama colección brote, y está inspirada en la naturaleza. Es una colección más amplia, hay un collar, existe más cosas que lo presentado al Sello, es toda una línea que va con eso. Eso está inspirado en el crecimiento y en la naturaleza (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

Junto con ello, la huella territorial se plantea como una búsqueda por dar a conocer productos relevantes de la zona y ser por tanto un incentivo de fomento turístico de la zona, permitiendo que sea reconocida por la obra y que turistas potenciales se interesen en conocer la historia y tradiciones de ésta, buscando con ello potenciar el desarrollo de la región.

(...) y también pueden ser un gran aporte para el turista y para la gente que quiere conocer este oficio, porque de repente hay una pieza en una repisa en un escaparate, en una casa, en cualquier lugar, y esa persona que la llevó conocer la historia del lugar, probablemente si es un turista extranjero le va a conversar de la pieza que vio acá, del artesano que conoció, y probablemente otra persona venga con la misma intención de conocer lo que vieron acá, o quién hizo esa pieza (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

Hace siete años volvieron y no piensa en nada más que no sea contribuir al desarrollo de la comuna. Explica que no ha querido salir mucho con su trabajo fuera de sus fronteras locales para así, poder atraer al público hasta la ciudad. Tiene un proyecto en común con amigos para darle vida, mayor sentido turístico a Doñihue. Se reconoce una doñihuana arraigada (Relato de Vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Doñihue).

Me dedico a hacer artesanía de la cultura mapuche, el rescate, las piezas que están en los museos y esas que se encuentran en diferentes particulares, entonces para mí fue una novedad que estuvieran escondidas porque las ven

solamente las personas que van al museo o en casas, y es mucha la gente que se interesa en ellas (Artesano, región de La Araucanía, Loncoche).

Es significativa también la diferencia que se da entre aquellos que se perciben como artesanos urbanos, y que se caracterizan por incorporar un enfoque más contemporáneo a sus obras, conjugándola con la tradicionalidad de la técnica; caracterización que sigue la línea de los resultados planteados en el Estudio SIRENA (CNCA, 2011). En estos casos, la incidencia territorial se percibe de otra forma, si bien la fuente de inspiración continúa siendo la naturaleza y los materiales proporcionados por ésta, dada su mayor lejanía con ella, ya no se la circunscribe tanto al territorio particular. Sí, la vida citadina deja su marca en sus obras, las que buscan combinar las necesidades contemporáneas con técnicas o materiales nobles.

En líneas generales el concepto detrás de sus diseños es una perfecta fusión entre una técnica tradicional y un sentido de diseño contemporáneo (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

(...) esta distinción [el Sello de Excelencia a la Artesanía] la llevó a concebirse como una artesana, pues antes se percibía más como una artista-orfebre. Actualmente ella se denomina como una “artesana urbana”, más que de tradición, pues explicita que el hecho de estudiar arte la derivó a trabajar en artesanía (Relato de vida: Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

Resulta interesante también relevar la percepción de estos artesanos como situados en un espacio fronterizo entre la artesanía y otro tipo de disciplina, ya sea el diseño o el arte. En esos deslindes también pesa de forma importante, el lograr que sus productos sean comerciables en el mercado.

(...) el taller artesanal tiene la capacidad de poder adaptarse a las necesidades del mercado muy rápido, muy rápido...o sea, no sé, si hoy día salió un...un nuevo aparato que necesita una funda especial, si yo consigo las medidas al otro día puedo tener el modelo y estarlo vendiendo, o en una semana tener una producción de unos 20 para poder vender (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

(...) fue una de las principales razones, porque tenía más campo; porque también existe una orfebrería comercial y una orfebrería artística. Entonces

tenemos que buscar un lado más comercial, pero finalmente mi orfebrería artística termino siendo comercial, que eso es lo que estaba buscando (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

(...) cuando uno trabaja con un cliente porque quiere unas argollas de matrimonio o porque quiere un anillo de compromiso, todo eso es como súper personalizado, y ellos te van dando también las pautas. Igual te dan las pautas. Ahí uno va viendo que es lo que se ha puesto más, como las tendencias, si igual uno tiene que fijarse en las tendencias. Hacer algo que a uno le gusta y también hacer un poco lo que es tendencia pa' poder ganar un poco de plata po', si tampoco la cuestión es amor al arte así nomás (Artesana, región de Valparaíso, Quilpué).

(...) “los artesanos tradicionales de Chile siempre construyen una pieza, y cuesta mucho que la transformen, toda su vida siguen haciendo lo mismo. Acá no, acá construimos siempre...”. Así, Manuel se define como una mixtura entre tradición y diseño contemporáneo, percibiéndose como un artesano-profesional (Relato de Vida: Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

## **b. Técnicas**

En cuanto a la utilización de herramientas o maquinaria de apoyo, un 35,1% utiliza algún tipo de maquinaria auxiliar. Estas se relacionan directamente con el tipo de artesanía realizada, así es común la utilización de herramientas específicas para trabajar la madera, o elementos especiales en la orfebrería o en la marroquinería. Sin embargo, la maquinaria auxiliar está supeditada a no intervenir en demasía el carácter manual de su producción, marca que a su juicio los distingue y les brinda autenticidad a los productos elaborados.

(...) en la búsqueda de identidad con la pieza, considero que el martillo es una forma de dejar huella en la pieza, una máquina, te haces 15000 pailas en 6 meses y cada una no tiene nada de identidad, o sea, la forma que le puedas dar nada más, pero acá hay destreza con el martillo o errores con el martillo que pueden ser bellos a la vez (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

El elemento “moderno” dentro de esta técnica tradicional es principalmente

el uso de una máquina de coser, pues el tejido (trenzado) sigue haciéndose a mano. En su taller crearon una máquina-artesanal, como un rodillo gigante para “suavizar” la paja, el que dependiendo de las veces que se pase da la textura buscada. Antiguamente ese trabajo se realizaba pasando las trenzas por el borde de una mesa (Relato de vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O’Higgins, Doñihue).

Siempre eso es esencial en mi creación, siempre manteniendo la tradición del lugar donde vives y tus raíces, no saliéndose de eso, aunque sea una forma innovativa (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Tengo un par de maquinarias aquí, pero pocas, mi trabajo por lo menos es con madera manual. Tengo un par de cosas, pero no las ocupo mucho porque como trabajo muy al milímetro, y quizá a veces pa’ desbastar algunas cosas, para lijar algunas cosas más en bruto, pero el trabajo manual es fundamental (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

La producción manual también puede ser una desventaja, según indican, por cuanto muchas veces no es reconocida por los compradores y porque los deja en una posición disminuida frente a productores industriales o a artesanos que utilizan en mayor medida maquinaria, y que por tanto pueden alcanzar mayores volúmenes productivos.

(...) es una ventaja y una desventaja, es una ventaja porque son pocos los artesanos que trabajan a mano, y una desventaja porque ellos venden mucho y yo vendo poco, por la velocidad de producción (Artesano, región del Libertador General Bernardo O’Higgins, Machalí).

Luego de haber obtenido el Sello de Excelencia a la artesanía, un 32,4% visualiza que se han generado cambios en los procesos de creación, un 27% percibe algún tipo de cambio en las obras elaboradas, y sólo un 10,8% en respecto a los materiales utilizados.

Tabla 21. ¿El haber sido distinguido con el Sello de Excelencia ha generado cambios en

alguna de éstas áreas? Respuesta múltiple

	Porcentaje
Tipo de obras elaboradas	27
Materiales utilizados	10,8
Procesos de creación	32,4

El estudio de casos corrobora lo manifestado en la fase cuantitativa, en tanto de acuerdo a sus relatos, el haber sido distinguidos con el Sello de Excelencia repercute de cierta forma en el proceso creativo de sus obras, aunque lo hace esencialmente en cuanto al perfeccionamiento de la técnica y la calidad de su creación. El reconocimiento les impele a artesanas y artesanos una mayor autoexigencia por ofrecer productos que estén en constante perfeccionamiento y renovación. En este sentido, no cambian mayormente sus fuentes de inspiración, el sustrato cultural incorporado o los materiales utilizados, pero sí lo hace la manufactura de la obra, preocupándose en mayor medida no disminuir la calidad de su creación.

(...) reconoce que posterior a la obtención del Sello se instala una auto-exigencia por hacer cada vez mejor sus productos, por resguardar siempre la calidad de estos, cuidando que cumplan siempre con las características que lo llevaron a ser distinguidos. Él es su mayor crítico por lo que si al terminar un producto no lo siente en sintonía con sus estándares de calidad, simplemente no sale a la venta. Los materiales y la técnica se mantienen siempre (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

(...) para mí es muy importante mantener el tejido, y esa cultura, que es ancestral, que no se pierda y... también para tener un recurso (...) Y todos como están motivado, nosotros hacemos reuniones una vez al mes acá, nos juntamos, conversamos, y... algunos las prendas no están hechos bien, eh, digamos que es como aprender, algunos tiene que llevar bien, algunos bien; entonces yo digo, no este, este está malo, tiene que ser así, otros dicen no, cuesta hacerlo, (...) después lo conversamos y sale después todo bien (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

De este modo, la distinción obtenida mediante el Sello de Excelencia ha generado una mayor preocupación en los artesanos por mejorar sus obras, y lograr la diferenciación respecto a sus pares mediante la excelencia y calidad de sus productos. En este sentido, reconocen que su obra está destinada a un público de nicho, y prefieren enfocarse a

ellos, a través del mejoramiento de sus productos, más que a buscar generar interés en el público extenso. Para ello, han desarrollado diversas estrategias que les permiten dotar a sus creaciones de una marca característica que les permita transformar la cualificación del producto y hacerlo más atractivo para su segmento en particular.

Después del Sello de Excelencia empezamos a ver más los detalles, buscamos recuperar la tradición del norte, pero acá. Nosotros cambiamos los colores... También nos motivamos a crear nuevos productos, como ya sé las técnicas buscamos hacerlos mejor... (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

La pieza comercial tiene que tener el sello mío, pero ser igual vendible... igual ya está posicionado, y eso es bueno (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

(...) y todas las obras siempre van con un sello mío, una firma... (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

## 4. ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA

### a. Caracterización

La organización productiva difiere considerablemente entre los artesanos, de acuerdo al perfil en que se inscriben. Así, aquellos pertenecientes al Perfil 1, es decir quiénes forman parte de un pequeño colectivo, comercializa en su propio taller, y utilizan en su mayoría algún material reciclado en sus creaciones, se destacan por distribuir el trabajo necesario para cumplir con los pedidos con otros miembros de su taller u organización; además de la creación como tal, se conjuga con la enseñanza a otras personas, bajo la modalidad de talleres en sus propios lugares de trabajo o en otros espacios. Asimismo, estos artesanos se caracterizan por una constante búsqueda por perfeccionarse, aspecto que los motiva a participar constantemente en capacitaciones o *workshops* para adquirir mayores conocimientos o perfeccionar las técnicas.

(...) es una profesora y artesana en constante proceso de aprendizaje. Por estos días se alista para participar en un workshop con un distinguido orfebre español, y así, hacia atrás se ha preocupado de aprender nuevas técnicas que le permitan poder satisfacer el gusto de sus clientes (Relato de vida: Artesana, región de Valparaíso, Quilpué).

(...) me gané un FONDART el año pasado, que mezclé piedra de río con cobre, y dándole un contenido, o sea una artesanía más simbólica, más con decir algo, y quise meter el tema de la contaminación, acá en Coya, yo vivo cerca del río Cachapoal, que pasa por acá, pero de aquí se empieza a contaminar, del mineral que descarga su desecho al río, legal o ilegalmente, pero lo descarga igual (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

Es significativa también la mayor postulación de proyectos a fondos públicos para potenciar sus obras; aun cuando no hayan sido favorecidos en todas las convocatorias, la sola postulación los distingue de sus pares.

Este año, por primera vez postuló a un FONDART que consiste en una colección de chamantos que pueda ser exhibida al público, esto amparado en el hecho de que existen muchas colecciones privadas de chamantos, pero ninguna que pueda conocerse de manera abierta, ni menos gratuita (Relato de vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Doñihue).

Entre los años 2010 y 2011 postuló y ganó un fondo Capital Semilla y un Fosis, respectivamente (Relato de vida: Artesana, región de Valparaíso, Quilpué)

Por otra parte, los artesanos distinguidos del Perfil 2 - Colectivo, la mayoría no comercializa en su taller ni utiliza materiales reciclados en sus creaciones- corresponden a artesanos que forman parte de agrupaciones de mayor tamaño y familiares. Esta cercanía con los miembros del colectivo les permite facilitar el proceso de distribución de labores, y organizarse en función de las capacidades de los distintos participantes de la agrupación.

A nivel organizacional interno, se organiza junto a su hija menor para el trabajo artesanal, a quien le enseñó desde pequeña mediante la observación y replicación, proceso que no ha interrumpido, pues dada la cercanía que tiene su hija desde su hogar, participan activamente en la producción (Relato de vida: Artesana, región de La Araucanía, Saavedra).

Se organiza en torno a los pedidos que entregan a la Fundación Artesanías

de Chile, y en los períodos que no tienen entregas, confecciona productos que sabe que se venden más. Se observa que es su hija mayor (quien vive en Alto Hospicio) la que se aboca mayormente a la labor comercial y de contacto con vendedores e instituciones. Mientras ella se dedica a tejer, enseñar, etc. al igual que sus hijas menores (Relato de vida: Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

La postulación a fondos o la participación en instancias de capacitación es menor, destacándose el caso de la artesana de la región de La Araucanía, quien producto del Programa Mujeres Jefas de Hogar, de Sence en vinculación con Sernam, accedió a capacitación en temas de apoyo al emprendimiento. Además, con ayuda de Fosis pudo levantar un sector de trabajo adosado a su casa, sin embargo, actualmente requiere nuevo financiamiento para instalar señalética adecuada que permita identificar su taller.

También participó del Programa Mujer Trabajadora y Jefa de Hogar, de Sence, siendo capacitada en temas de administración. Manifiesta interés por volver a postular a algún tipo de programa o fondo para financiar una señalética adecuada con el fin de facilitar el acceso hacia su cuarto de exhibición (Relato de vida: Artesana, región de La Araucanía, Saavedra).

Por su parte, entre aquellos del Perfil 3 y 4, es decir artesanos individuales que comercializan en su propio taller y pueden o no utilizar materiales reciclados en sus creaciones, lo primero que destaca es que a pesar de describirse como artesanos individuales trabajan en conjunto con otros familiares; sin embargo, esta vinculación es de menor formalidad, puesto que se mantienen ellos como creadores, recibiendo de sus familiares (tío, marido, hermano, entre otros) el apoyo en procesos específicos de la obra. O en cambio, declaran trabajar juntos, pero cada uno dedicado a sus propias creaciones. En este sentido, la organización productiva consiste más bien en dividir productos a elaborar o asignar tareas específicas a estos otros. Aun así, la parte esencial de la creación repercute en ellos, de ahí su auto-catalogación como artesano individual.

Por esto mismo, la capacidad productiva es bastante variable, dependiendo tanto del producto elaborado, como de las solicitudes a cumplir. Se remarca que en algunas ocasiones se debe lidiar y negociar con los intermediarios los plazos solicitados, recalcando la importancia de no entregar un producto de menor calidad en la fecha solicitada, sino poder aplazar la entrega con el fin de no reducir la calidad.

Su capacidad productiva, por lo mismo, es limitada, pero logra cubrir la

demanda que tiene. Su principal forma de trabajo es a través de pedidos de los intermediarios, o comerciantes de tiendas de diseño (en el sector alto de Santiago), organizando su trabajo en función de éstos. Se enfrenta además a un proceso de negociación respecto de los plazos de entrega con el intermediario para cumplir con lo solicitado. Enfatiza en entregar un producto de calidad, y no bajar la calidad por la premura de una entrega, por lo mismo son puntos fundamentales al momento de negociar con los intermediarios, frente a lo cual señala no tener mayores complicaciones al respecto (Relato de vida: Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

En cuanto a la participación en fondos concursables es diversa, habiendo postulado y ganado algunos, y no siendo adjudicados en otras ocasiones. De todas formas, se esgrime cierta crítica ante la necesidad de tener que mantenerse mediante los fondos públicos, situación que a su juicio es un síntoma importante de la precariedad en la que se sitúan los artesanos.

(...) ha ganado dos Fondart, en los años 2004 y 2005; y el 2005 se lo reconoció como mejor artesano de la región Metropolitana, a partir de proyectos que se abocaban a realizar un trabajo de rescate e investigación de patrimonio de las culturas precolombinas de la región. Además, ha dado clases en colegios de la zona sobre patrimonio y alfarería de la zona. Desde esa investigación obtiene el sustrato simbólico para realizar sus obras, y principalmente para las obras que han sido distinguidas por el Sello de Excelencia a la Artesanía (Relato de vida: Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

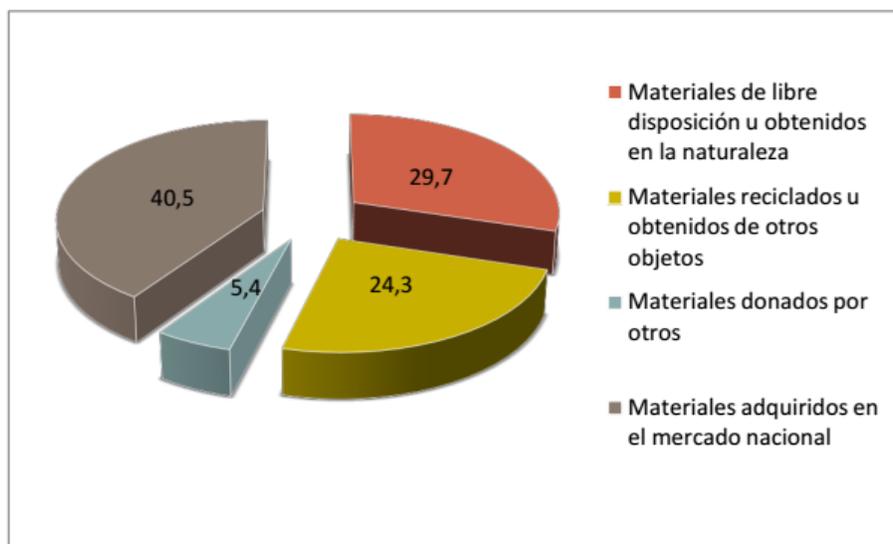
(...) ha postulado dos veces a proyectos Fondart, uno no tuvo éxito y la otra postulación es de este año, por lo que aún no sabe los resultados. Efectivamente este último proyecto presentado es un fondo público para creación, relacionando netamente con el concepto que hay detrás de sus productos: el desarrollo de productos en cuero que sean totalmente funcionales y útiles en el diario vivir (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

En términos generales, respecto a la obtención de fondos para financiar su producción artesanal o parte de ella, la encuesta aplicada demuestra que esta es bastante variada; así, un 32,4% indica haber obtenido fondos de Sercotec, como Capital Abeja o Capital



Los materiales utilizados son, en su mayoría, comprados en el mercado nacional (40,5%), mientras que casi un 30% manifiesta utilizar materiales de libre disposición u obtenidos en la naturaleza. Un 24,3% declara trabajar principalmente con materiales reciclados u obtenidos de otros objetos, en tanto un 5,4% reconoce que se vale de materiales donados por otros.

Gráfico 13. Origen del material principal utilizado, porcentajes



N=37

## 5. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

### a. Comercialización

En general la comercialización de sus productos se da a nivel nacional, y un porcentaje menor indica que comercializa únicamente a nivel comunal. Por otra parte, poco más del 48% declara comercializar su trabajo a nivel internacional.

Tabla 23. ¿A qué nivel comercializa sus productos? Respuesta múltiple

	Porcentaje
A nivel comunal	32,4
A nivel regional	56,8
A nivel nacional	86,5
A nivel internacional	48,6

Los principales canales de venta para sus productos corresponden a las ferias y exposiciones comerciales, con un 94,6%, seguida de las ventas directas en su propio comercio o taller, con un 91,1% de artesanos encuestados que así lo señalan. En tercer lugar, se aprecia la comercialización por comercio electrónico, situándose más abajo la venta a través de empresarios o intermediarios, con un 48,6%. Resulta significativo que sólo un 2,7% mencione vender en grandes almacenes y centros comerciales.

Tabla 24. Canales de venta usuales. Respuesta múltiple

	<b>Porcentaje</b>
Ventas directas en su propio comercio/ taller	91,9
Mayorista	43,2
Ferias y exposiciones comerciales	94,6
Comercialización por comercio electrónico	62,2
Cooperativas y ONG	18,9
Ferias comerciales internacionales	45,9
Tiendas de regalos, descuentos y especialidades	43,2
Minoristas	45,9
Empresarios e intermediarios	48,6
Asoc. de importadores y exportadores	18,9
Empresas de ventas por correo	13,5
Tiendas de museos y galerías de artes	45,9
Grandes almacenes y centros comerciales	2,7

A partir de la obtención del Sello de Excelencia a la Artesanía, un 70,3% de los encuestados indica haber realizado cambios en las estrategias de comercialización de sus productos. Junto con ello, un 83,8% indica que a partir del reconocimiento ha tenido mayor facilidad para posicionar su producto en diversos mercados, porcentaje similar al que visualiza que ha logrado mejores posibilidades para comercializar su producto. Asimismo, un 48,6% considera que tiene mayores opciones para negociar el precio de venta de su producto en los espacios de venta.

Tabla 25. ¿Ha experimentado alguno de los siguientes cambios luego de haber sido reconocido por el Sello de Excelencia? Respuesta múltiple

	<b>Porcentaje</b>
Mayor facilidad para posicionar su producto en diversos mercados	83,8
Mejores posibilidades para comercializar su producto	83,8
Mayores posibilidades para negociar el precio de venta de su producto en los espacios de venta	48,6

Si bien se destacan estos aspectos, la obtención del Sello no ha repercutido directamente en el acceso a nuevos espacios de venta. Las y los artesanos entrevistados concuerdan en que la distinción les otorgó una mayor validación en el medio, situación que les ha permitido abrirse a nuevos sectores de difusión de sus productos, especialmente en lo referido a la participación en ferias y exposiciones a nivel nacional o internacional.

Cuando voy a exposiciones, o presento el CV o voy a Alemania, siempre presento el Sello, es como el respaldo... (Artesana, región Metropolitana, Vitacura)

Vamos a exposiciones, ferias, fuimos 3 años miembros de la agrupación a la Feria de Parque Bustamante... una feria de Conadi. Nos compran los tejidos en las ferias. Ahora el 10 de octubre vamos a tener 3 días en una feria, en verano también hay otras (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

(...) es más fácil la llegada porque llegas con este respaldo de, de una certificación casi al final [...] (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

Sin embargo, si bien ha facilitado su inserción en esos espacios, esta no ha ido aparejada de forma directa con un mejoramiento en las posibilidades concretas de inclusión de sus productos en el mercado. La localización de los mercados sigue bastante restringida a su sector, vendiéndose principalmente en su propio taller por acceso directo de los compradores. El acceso en general se da por el conocimiento previo o por las redes de contacto que permitan llegar a conocer al producto y/o al artesano.

Mis productos no son vendidos ni en ferias, ni en ferias artesanales, están dirigidos a un segmento artesanal tipo a, b, y a veces c. ¿Y cómo se los compran? Vienen a comprarlos, como la señora que estaba aquí antes, vienen directo o a veces hay algún intermediario que los viene a buscar y se los lleva... los productos míos no los vas a encontrar en las ferias, no los vas a ver, simplemente, o puede que los veas en las revistas, en los diarios, en El Mercurio, La Tercera... (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

El principal problema enfrentado refiere a las disposiciones de compra de sus productos. Debido al trabajo artesanal, a la dedicación manual requerida, al tiempo, y a

la naturaleza y calidad de los materiales utilizados, el costo del producto es alto. Ante esto, no son pocos los compradores que, a juicio de los entrevistados, no valoran los productos y no están dispuestos a pagar el alto precio que este implica. Debido a esto, los artesanos distinguidos se enfrentan al dilema constante por la producción y venta de sus obras; por una parte, el reducir los costos les permitiría obtener mejores ingresos, pero al mismo tiempo, consideran, significaría restarle valor al dedicado trabajo que realizan. Por este motivo, están conscientes que sus productos no están enfocados en el público común, sino a uno con mayores ingresos o mayor disposición a adquirir productos que se destacan por el detalle de su factura, y por la mantención de técnicas originales. En esta línea, el consumo de artesanías de excelencia se ve condicionado por la pertenencia a un segmento poblacional específico, aquel dotado de mayor capital económico o cultural, con una disposición mayor asociada a la compra, vinculada con el valor simbólico de la creación. Se constituye de este modo en un mercado de nicho.

La dificultad mayor es que la gente no valora el trabajo que uno hace, el trabajo a mano, entonces por una cosa de precios te dice, no, es muy caro... la gente no valora el trabajo que tiene cada una de las piezas (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

(...) lo que más se vende son las trocas, los pucos, y las ollas... Con los intermediarios, pero este año ha sido malo porque a ellos también les ha ido mal, y ha sido difícil venderla al precio de mercado, porque el proceso de producción es muy largo, y los costos son caros... y aquí no te van a comprar una olla. Una olla a 25 mil pesos en Pomaire no se venden, porque acá se vende a 4 mil pesos... el problema está en que yo no cobro barato, entonces no están hablando que aquí viene alguien que me compre 30, 40 piezas... pero hay otros artesanos que las venden barato, hay señoras que venden sus cerámicas y de repente le compran, 100, 200 piezas, y ellas se sacan la cresta trabajando y la plata que se llevan es poca, y los que ganan después son otros. Entonces acá no pasa eso, generalmente uno está al día, pero a veces hay ventas que te salvan tres a cinco meses (Artesano, región Metropolitana, Melipilla)

(...) un segmento socio-cultural, porque puede haber gente con mucha plata pero que no tiene la cultura necesaria para poder...pa' poder apreciar este producto, entonces va mucho asociado al, a este...a este segmento socio-cultural definido, que la mayoría son personas que son profesionales, gente

que ha viajado mucho y gente que tiene las lucas pa' poder pagarlos (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

La presencia de los intermediarios, luego de obtenido el Sello de Excelencia se vuelve fundamental, en tanto les permite acceder a nuevos canales de venta. Sin embargo, se ven enfrentados a estrategias de negociación en una posición de desventaja respecto a ellos, por cuanto deben lidiar con otros productos artesanales producidos a menores costos. A esto se suma que en las ferias de artesanías muchas veces se reúnen productos importados a bajo costo, implicando una competencia desleal para los artesanos (como lo indicara también el Estudio de Línea Base SIRENA, CNCA 2013), que no pueden competir con el menor precio del producto foráneo. Esta situación se ve reforzada por lo que ellos visualizan como un desinterés del público general por la distinción que genera el producto; a su juicio el público masivo prioriza netamente el costo de éste, más que la calidad de éstos.

Los puntos de comercialización no han cambiado luego de la obtención del Sello, pero sí reconoce que ahora sus productos cargan con un signo de calidad detrás. Y eso ha ayudado a promocionarlos. Comenta que hay parejas de huasos que agendan de un año para otro sus chamantos, para poder utilizarlos en sus matrimonios. Hay claridad en que el reconocimiento dado por el Sello de Excelencia les ha dado un valor agregado a sus productos, facilitando así la entrada de nuevos clientes y como ella reconoce: más trabajo, más plata (Relato de vida: Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Doñihue).

Otro aspecto destacado remite a las debilidades que se visualizan respecto a los principales espacios de comercialización, vale decir, las ferias. A su juicio, los principales problemas radicarían en: ausencia de espacios específicos para la venta única de artesanía, falta de capacidad de selección al incorporar artesanías como tal y otros productos seriados importados a bajo costo, y alto precio para participar de éstas. Esta información reafirma lo ya indicado como una de las principales dificultades de comercialización de la artesanía en el estudio del CNCA abocado a ello (2013), en él además de las coincidencias ya mencionadas se incluyen los criterios de licitación de las ferias, que consideran más bien énfasis comerciales; aspecto que, si bien fue mencionado por algunos artesanos, no fue un discurso mayoritario.

(...) la feria es una mezcla, con productos chinos, con productos japoneses, con productos de la india, peruano, ecuatorianos, bolivianos. Entonces tú te encuentras que eres una isla dentro de una feria, con tantos productos

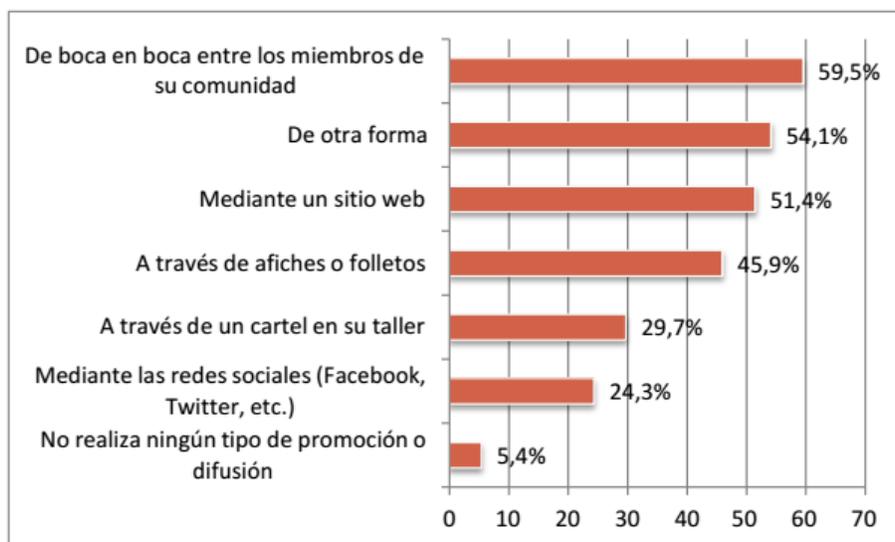
externos, y lamentablemente todos los que están al rededor tuyo se declaran artesanos, y todo los traen de Perú, Ecuador, porque traer artesanía del exterior sale muy, muy barata (...) yo estuve en la última feria en Huechuraba, el stand costaba 500 mil pesos, una feria por 4 días... a mí me hicieron todas las rebajas, el mínimo, y me lo dejaron a 100 mil pesos, pero es mucha plata... entonces, no tenía... no están los espacios adecuados para que tú puedas difundir tus trabajos (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

La dificultad de inserción de sus productos él la percibe por el lado de ausencia de puntos de venta, sean ferias o tiendas especiales para artesanos, donde se exhiban productos de calidad. Cuenta con pesar que ya las ferias artesanales no sirven para ello (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

## **b. Difusión**

Las principales estrategias de difusión o promoción de sus productos vienen dadas por la transmisión de boca en boca entre los miembros de su comunidad, señalada por más de la mitad de los encuestados. En segundo lugar, destaca la presencia de un sitio web, con un 51,4%, seguido de la utilización de afiches o folletos. En menor medida se aprecia la utilización de un cartel en su taller o las redes sociales. Un porcentaje minoritario indica no realizar ningún tipo de promoción o difusión, y un 54,1% indica difundir su obra a través de otros medios.

Gráfico 14. ¿De qué manera difunde o promociona sus productos?, porcentajes



N=37

En cuanto a las otras formas utilizadas, destaca la tarjeta de presentación, así como el Certificado de Promoción Oficial, que avala la calidad y autenticidad de la obra. Asimismo, se mencionan otras estrategias de difusión directa, como presentarse en tiendas o publicar avisos en diarios o revistas especializadas.

Por otra parte, un 75,5% indica haber cambiado las estrategias de difusión luego de obtenido el Sello de Excelencia. Estos cambios se manifiestan en el 64,9% de los casos en cambios en la forma de difundir o promocionar sus productos, así como en cambios en las posibilidades de exhibición de sus productos en otros espacios; para un 45,9% de los artesanos reconocidos ha significado un cambio en la forma de presentar su producto en el mercado, a través del empaque.

Tabla 26. ¿Ha experimentado alguno de los siguientes cambios luego de haber sido reconocido por el Sello de Excelencia? Respuesta múltiple

	Porcentaje
Cambio en la forma de presentación del producto en el mercado (empaque)	45,9
Cambios en la forma de difundir o promocionar sus productos	64,9
Posibilidades de exhibición de sus productos en otros espacios (Ferias, Festivales)	64,9

En este sentido, se han enfocado en desarrollar estrategias de difusión y presentación del producto que les permitan sacar provecho de la calidad única de su obra, y de la distinción que avala su excelencia y calidad, y que generen en el comprador el sentido

de adquirir una obra irrepetible. Así, algunos se han preocupado de la presentación, a través de la creación de etiquetas especiales o de un buen empaque o envoltorio. Si bien se muestra una preocupación generalizada en este aspecto, esta situación se visualiza en mayor medida entre los artesanos de los Perfiles 1 y 3, y principalmente en aquellos de zonas urbanas.

El comprador al ver el Sello ve que es auténtico (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

La presentación es súper importante, es parte del producto el cómo distingues tu pieza. Sí, me preocupo cómo empaquetar la pieza, porque le da más valor, es distinto entregar un aro en una bolsa de organza, o en una caja que afuera tenga tu nombre, que la pieza adentro esté bien mantenida, yo creo que es importante (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

(...) esa presentación que llega al cliente es distinta, te da, le das la real importancia y la plataforma para que este cliente pueda apreciar el producto de mejor manera (...) lleva una presentación, o sea, los envases, las bolsas, las etiquetas, las tarjetas, todo tiene su, su...su concepto detrás para poder darle ese... bueno los bolsos Sello Excelencia llevan su distintivo del Sello Excelencia también (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

Las estrategias de difusión se han enfocado también en la creación de plataformas web o la inserción en redes sociales, mediante las cuales promocionar sus obras, sin embargo, los resultados de esta han sido bastante dispares.

Con el Sello de Excelencia creé la página, pero por internet nunca vendí nada... siempre ventas directas, por acá, o por correo electrónico... pero la página no me sirvió de nada, y eso que estaba en inglés y español.... Me salió más fácil crearme un blog, que es gratis, pero la página web no... además las fotos del blog salen en google, entonces tú buscas y te sale al tiro. Pero resulta que las cosas se van dando de boca en boca, porque van a la casa, y ven que hay unas cosas bonitas, y de donde son, y piden el teléfono, y pasan... (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Tengo una página web, un blog, yo creo que todas las redes digitales son buenas, yo siempre voy subiendo todo, el detalle del proceso, las ferias, las

exposiciones, a Facebook, a la página, todas esas cosas... (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

## **6. REDES SOCIALES**

### **a. Vinculación con artesanos distinguidos**

La totalidad de los artesanos encuestados reconoce la importancia de conocer a otros artesanos distinguidos por el Sello, por cuanto en una escala de importancia de uno a siete, todos catalogan con al menos 5 puntos esta situación; siendo un porcentaje mayoritario (un 89,2%) los que atribuyen un 7 a este aspecto. Junto con ello, un 89,2% indica haber conocido a otros artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia a la Artesanía.

Al profundizar en el estudio de casos cualitativos, en su mayoría plantean la importancia de conocerse unos a otros, e indican que los encuentros institucionales derivados del Sello de Excelencia (la participación en ceremonias, encuentros y ferias) así lo ha permitido. Este conocimiento les ha posibilitado conocer el trabajo de los demás y validarse como un consolidado artístico creativo, cada uno en su especialidad. Así, en algunos casos se ha mantenido una vinculación constante con otros artesanos reconocidos.

Sí, nos juntamos de vez en cuando, yo he viajado a Santiago, me han invitado y ya hay un par de conocidos desde la época del 2009, y acá en Valdivia con Carlos Reyes, con él nos vemos habitualmente (...) es súper interesante para mí porque no hubiese tenido la oportunidad de otra forma yo creo. Mi trabajo es bastante absorbente entonces no le doy mucho tiempo a otras cosas, entonces queda que uno no conoce a muchos lutieres, yo conozco a mi maestro y un par de personas más y tampoco tenemos mucho contacto entre nosotros (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

### **b. Redes de colaboración**

Sin embargo, a pesar de este conocimiento, la formalización de este mediante el establecimiento de redes de colaboración comercial o laboral es menor, en tanto un 27,8% de los encuestados indicó haberlo hecho, y más de un 70% declaró que no ha formado este tipo de alianzas.

Al indagar cualitativamente se aprecia que el principal limitante se relaciona con la distancia. Al estar ubicados en contextos geográficos diversos y distantes, se ve

dificultada la capacidad de movilización y encuentro para generar redes de trabajo más permanentes. Aun así, en algunos casos se ha logrado establecer un vínculo más cercano y formalizar alianzas colaborativas, ya sea en términos laborales, o en términos de apoyo para conocer nuevos materiales, técnicas, proveedores, entre otros.

Sí, ver cómo trabajan las otras personas, lo que sí directamente económicamente directamente no, de lo que significa una transacción de instrumentos para mí, pero sí me han ayudado a encontrar materiales, por ejemplo, o lugares donde hay cosas específicas que yo no sabía dónde podía encontrarlas, porque hay personas que trabajan en cueros, que conozco, también hay personas que trabajan en madera, entonces con ellos hemos hecho ese tipo de contactos que también a mí me han servido mucho (...). Lo que se había propuesto alguna vez era hacer algo pero sabes que al final por la distancia, porque la otra persona que estaba como más entusiasta en que nos organizáramos estaba en Valparaíso y el otro en La Serena, entonces como que al final no pudimos concretarlo (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

La Asociación Maestra Madre de Rari, a ellas las conocí en el encuentro de artesanos del año pasado y con ellas tenemos un trabajo directo, así, como bastante, cada dos meses me mandan piezas. No, yo trabajo bastante con ellas (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

Asimismo, se mencionan ciertas reticencias especialmente entre artesanas o artesanos mayores para asociarse, o entre aquellos que han vivido experiencias de asociatividad infructuosas.

Yo les he dicho: ¿Oye, por qué no se agrupan? No nos agrupamos porque las agrupaciones nunca han funcionado, yo he participado como en cuatro, cinco, me dicen (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

No, no, no se han potenciado después del Sello de Excelencia ni nada de eso, además que participamos siempre como en las mismas...yo por eso te hablo de los de la Valparaíso región, porque como con Santiago no alcanzo a ir mucho, tengo menos relación (Artesana, región de Valparaíso, Quilpué).

A pesar de lo anterior, los casos exitosos son los menos, por lo que se observa la

debilidad en la creación de una Red de Artesanos de Excelencia, como tal.

## 7. IMAGINARIOS SOCIALES

### a. Expectativas

Los medios de información para enterarse respecto al Sello de Excelencia a la Artesanía son bastante diversos, aunque predomina la información recibida a través de otra persona. En pocos casos se da un conocimiento directo a través de la navegación en Internet y en sitios vinculados al Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. En general, sin embargo, es una persona cercana al artesano distinguido quien le cuenta respecto a la iniciativa y lo motiva a participar, al considerar que su producto cuenta con posibilidades de ser distinguido. Entre los artesanos del Perfil 2 estas personas pertenecen a entidades o instituciones de apoyo, quienes los instan a participar como parte de un apoyo integrado a desarrollar las capacidades de emprendimiento de éstos.

Debido a lo anterior, las expectativas al momento de postular son más bien bajas. A su decir, el interés por participar apunta más que nada a “probar suerte” y ver cómo se desenvuelve el producto elaborado en un contexto de evaluación. En este sentido, la postulación se plantea como un interés porque su obra sea reconocida y dar validez a su trabajo, por medio del juicio de un jurado experto.

(...) no es por una cosa de egos, no es por dinero, no es por nada, es para saber cómo estás tú, para saber si estás a la par con otros artesanos, qué es lo que te falla, qué es lo que te falta, por eso, no para ganarme el Sello, sino para ver en qué condiciones estaba mi trabajo (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Otro flanco de expectativas se vincula a la posibilidad de, a través del reconocimiento del Sello, poder darse a conocer en contextos específicos. Esta situación se evidencia especialmente entre los artesanos de los Perfiles 1 y 3, para quienes resulta más importante poder posicionar y tener acceso a nuevos espacios de presentación y difusión de sus creaciones.

(...) quería que fuera vista por otro público. (...) Porque en ese momento, claro, yo estaba en exposiciones y en tiendas, entonces me dije me gustaría que lo vieran desde el punto de vista artesanal (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

Motivación propia, o sea, sabía que había Sello de Excelencia, pero sabía que

también era una oportunidad de darme a conocer, o sea, plantear mis ideas, consideraba que tenía capacidades como para hacer una pieza que fuera reconocida, me atreví, porque nunca me había atrevido, y le di no más, porque pensé que tenía la experiencia como para hacerlo (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

En esta línea, las expectativas superan el espectro comercial, enfocándose en la posibilidad de darse a conocer en diversos espacios. Así, se generan expectativas de mayor participación en ferias, encuentros regionales, o respecto a exhibición de sus obras en otros contextos, además de los netamente comerciales. No se explicita tampoco de forma directa el esperar generar mayores ventas o aumentar sus ganancias. En esta línea, las expectativas transitan más bien por el horizonte simbólico, vinculadas a la obtención de reconocimiento en tanto artesanos y a mayores posibilidades de circulación. Entre éstas, sí destaca el interés por acceder con sus productos al extranjero, esperando que al ser distinguidos se les abran las puertas y logren mayores facilidades para insertarse en mercados comerciales o de exhibición fuera del país.

(...) si, porque en ese momento, recuerdo, que, como difusión en el extranjero, eso era yo más lo que estaba buscando en ese momento, y por eso postule (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

Aun cuando en general les ha brindado mayores posibilidades en esta línea, la distinción del Sello no siempre ha cumplido las expectativas de estos artesanos a cabalidad. Sin embargo, como en general las expectativas no eran altas en demasía, y la postulación fue realizada más bien como una prueba o autoevaluación, no se aprecia una experiencia de frustración ante expectativas incumplidas por parte de ellos. En general, las posibilidades que se les abren se toman como una contingencia, que, dado que no es evidente y necesario que sea así, en el momento en que llega es recibida de forma positiva. Por el contrario, si no lo hace, se vive de forma natural, sin un mayor cuestionamiento y percibiendo que no hay un derecho explícito a exigir algo más. De este modo, las y los artesanos valoran cuando sus expectativas se ven cumplidas, pero no juzgan o menosprecian la distinción del Sello de Excelencia cuando no sucede así.

(...) en cuanto a las exposiciones que se han hecho, en el MAPA y eso, yo creo que eso sí. Pero respecto al extranjero, eso no. Yo sé de algunos artesanos que si van a ferias y son apoyados por el consejo; yo, por lo menos yo no he recibido ninguna invitación (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

## **b. Representación**

De acuerdo al estudio de casos se observa que en la auto representación que hacen de ellos mismos, el ser artesanos cobra un rol esencial. Para ellos, su vida se encuentra permeada por el oficio; en este sentido la artesanía trasciende el ámbito laboral y se constituye en un aspecto esencial de su vida.

(...) al final mi trabajo se transforma un poco en lo que uno es, demuestra un poco todo, sus pasiones, la entrega tiene que ser absoluta porque si no, no funcionaría yo creo, esto es mi trabajo y es mi forma de vivir y todo, pero para mí por un lado está la música y tratar de ser parte de eso para mí es súper importante, es mi forma de colaborar con la música que es el fin último, yo estoy como en la mitad entre el músico y la música. Entonces, el trabajo artesanal, en mi caso, cuando descubrí la lutería me cambió todo, me cambió la vida, me cambió la forma de pensar, me cambió la forma de ver muchas cosas, filosóficamente y espiritualmente, entonces me siento afortunado de haber descubierto el arte de la lutería, me siento afortunado de tener la capacidad de desarrollarla, que no es fácil, y me siento afortunado de vivir de lo que hago (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

Ser artesano para mí es un todo... uno la artesanía la siente, la lleva consigo, no puede uno sacárselo o decir: hasta aquí soy artesanos y hasta aquí no (Artesano, región de La Araucanía, Loncoche).

Se valora la vinculación con la naturaleza, con los materiales, la posibilidad de crear y de dar vida a un objeto a través del trabajo manual. También se valora la libertad de hacer lo que les gusta un oficio, y dedicarse a éste.

Ser artesano es una forma de vida. Esto te da una felicidad, además te da una recompensa de que tu vida es un poco más libre, tú puedes hacer lo que a ti te gusta, no hay tiempo, no hay espacio, y este es tu mundo. Yo me refiero con un todo, y ese todo te da la felicidad, tan simple (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

Las posibilidades comerciales, el poder vivir y sustentarse por medio de este oficio se esgrimen de forma transversal, pero cobran fuerza especialmente entre los artesanos del Perfil 2. Ante la falta de educación formal, el conocimiento heredado de técnicas se ha convertido en su principal sustento, de modo que la valoración de la disciplina artesanal también pasa por reconocerla como un medio válido de subsistencia. En este sentido, también se conjuga con el interés por mantener, visibilizar y transmitir las

costumbres y tradiciones de sus comunidades mediante lo que hacen.

(...) es bueno (...) porque yo me mantengo con esa cosa, tejiendo, participando, a veces son buenos. Con eso me he ayudado, me he mantenido, yo sólo eso trabajo, no puedo estar tranquila (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

(...) para mí es muy bueno artesana ser, uno que, no puede perder sus costumbres, uno cuando va... Yo lo valorizo tanto porque es un trabajo, que casi nadie lo hace... porque uy!!... de qué tiempo, ¡quizás de qué año vendrá!, porque mis bisabuelos tejían eso, entonces hay que mantener la cultura, siempre mantener ese recuerdo, porque mi hija tiene 13 años igual ella ya sabe tejer ella, yo lo estoy enseñando, para que quede ese recuerdo (...) Es como este, que yo tengo mi profesión, yo no sé leer, nada, pero yo tengo mi profesión con esto que me dejo mí mamá, a mí me ha servido hartito así, yo voy a enseñarle a mi hija (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

### **c. Valoración**

De los relatos de vida se desprende una alta valoración y agradecimiento al reconocimiento brindado por el Sello de Excelencia a la Artesanía. En términos generales la principal valoración atribuida a la obtención del Sello refiere a la validación en tanto artesanos y a la autopercepción y reconocimiento personal, en algunos casos, como tales. Significa, además un reconocimiento a estar haciendo las cosas bien, y un espaldarazo que los llena de orgullo y los valida a seguir por el camino escogido.

(...) palmadita en la espalda para decir: bien, lo estás haciendo bien (Artesana, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Doñihue).

(...) sentirse como orgullosa de uno misma también. Pero no como pa' andar creyéndose que uno se ganó el Sello, porque como te digo, yo soy como súper así bajo perfil. Nada de eso. Nunca ando contando, nada de esas cosas raras así, no pa' na'. Pero como fue como eh...después tú notas un poco lo que fue en el fondo, no en el mismo momento, después cuando no sé po', te veís' impresa en unos catálogos, que hicieron súper bonitos y que se iban a mostrar en varias partes, que andan circulando por ahí, qué se yo, por Chile, por el extranjero, ve tú a saber por dónde. Esas cosas sí, sí fue importante (Artesana, región de Valparaíso, Quilpué).

La distinción otorgada cualifica sus obras como productos de excelencia, destacados por la utilización de técnicas especializadas, por su innovación y calidad, lo que les imprime una marca de distinción reconocida por los diversos actores del campo. En este sentido, el reconocimiento implica un hito importante, a nivel personal y de validación entre su comunidad.

(...) son formas modernas, no son tradicionales los que ganan el Sello de Excelencia, son cosas innovativas, cosas nuevas, utilizando sí, elementos del pasado, manteniendo la tradición del lugar donde vives, de sus raíces (Artesano, comuna de Melipilla).

Es significativa la validación que perciben entre sus pares. En algunos, especialmente los de vinculación tardía a la labor artesanal, significa lograr el acceso al campo cultural artesanal, permitiendo que los demás lo reconozcan como un artesano. Para otros, en cambio, significa una consolidación del trabajo realizado, obteniendo un estatus diferente dentro del gremio, y remarcando su figura en tanto maestro artesano. El que sea una institución pública, en conjunto con una Universidad y UNESCO, quien entrega la certificación, avala la importancia del reconocimiento, dando cuenta de un proceso de evaluación bajo la mirada experta.

Sí, sabe lo que pasa, es que el Sello de Excelencia es como un premio y a la vez ese premio te pone en otro nivel con respecto a los artesanos. El que te reconozcan del Consejo Nacional de la Cultura es un plus que no tienen otros artesanos, y eso hace que se potencie el valor de lo que hago. Le dan más peso y solidez a lo que pienso. Porque no es lo mismo que lo que te comentaba anteriormente lo diga alguien que no haya obtenido el Sello de Excelencia, o que lo haya obtenido, de hecho, en alguna medida, acá en el sector, en la región, con respecto a cobre, en alguna medida soy una referencia (Artesano, región del Libertador General Bernardo O'Higgins, Machalí).

(...) si, ahí en reunión dijeron, "la señora fue distinguida", ahora nos puede apoyar mucho a nosotros, sacó el Sello de Excelencia, puede apoyar, puede enseñar las niñas, porque unas niñas quieren aprender (Artesana, región de Tarapacá, Pozo Almonte).

(...) que te elijan como, como un referente de artesanía, como una autoridad ya en la artesanía es gracias al Sello, si no, no me conocería nadie [...]

(Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

En términos más amplios, se percibe esta distinción como una posibilidad de difusión importante. El estar presentes en el Catálogo Web y en el material difundido por el CNCA les da una nueva vitrina de visibilidad. Al mismo tiempo, les abre otras puertas para conocer más opciones. La mayor visibilidad se condice además con la llegada de nuevos clientes, en tanto han logrado captar mayor atención de un público especializado, quienes al ver el producto difundido en diversos medios se interesan en su obra y buscan establecer contacto.

Claro, bueno igual ha sido una forma de difusión, indiscutiblemente, hay muchas personas más que me conocen a partir de los sellos, y también he podido participar de los fondos que después me gané como el SERCOTEC y como el FONDART es porque también me fui involucrando en el medio que se abrió a través del Sello de Excelencia (...) a mí me ha ayudado harto, me ha abierto una puerta que para mí era...como que no le daba mucha importancia (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

Al mismo tiempo, el contar con el Sello de Excelencia se convierte en una suerte de garantía. Una marca que brinda confianza a los nuevos clientes y que otorga mayores facilidades para la comercialización.

(...) es como un carnet que yo tengo, uno manda no ma'... si yo tengo que mandar pa' afuera, yo con mi Sello de Excelencia yo lo mando no ma', je... (...) ya no me ponen problemas, yo preparo, tengo mi Sello de Excelencia, le saco fotocopia y muestro lo que estoy mandando, y me dicen "empaquéalo", y ahí se va para arriba sin problema mi producto (Artesana, región de Tarapacá, Camiña).

Sus trabajos deben pagarse por adelantado, ya sea la totalidad del valor o la mitad, hecho no menor considerando que muchas veces las personas deben transferir \$200 mil a un artesano que ni siquiera conocen, pero este tipo de transacción, reconoce, hoy se hace con mayor seguridad, hay más confianza en él, en su trabajo. El Sello ha sido el respaldo de seriedad, calidad y seguridad necesario para garantizar su trabajo (Relato de vida: Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

A pesar de estas posibilidades, no existe una relación directa entre la obtención del Sello y un mejoramiento sustantivo en el plano económico. La distinción tampoco les permite

a los artesanos hacer uso de estrategias para poder capitalizarla y mejorar sus condiciones de posicionamiento en el mercado de comercialización. Les sirve, más que nada, para lograr acceso a otro campo, y obtener visibilidad en mercados internacionales y al reconocimiento, en algunos casos, de sus creaciones como producción artística, permitiéndoles insertarse en galerías de arte, exposiciones, museos o ferias de exhibición en diversos países del mundo. Es destacable que este mayor reconocimiento sea percibido por ellos desde el ámbito internacional, por cuanto el contar con una distinción otorgada por una institución pública y la certificación de UNESCO los valida más afuera que en su propio medio.

(...) yo participé en una feria en Suiza, estuvimos en una semana; pero lo demás son exposiciones, galerías, entonces eleva un poco la categoría de las artesanías como arte; en otras partes tus obras están en las galerías... (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

(...) aquí no me ha cambiado en nada... a nivel internacional, cuando sale en tu currículum que te ganaste un sello de excelencia del Consejo Nacional de la Cultura, y sale UNESCO, a ti te sube el nivel. Todos los premios que te han dado alguna institución pública, el gobierno de tu país, en el extranjero te validan como alguien reconocido, como superior a cualquier otro. Pero acá nada. Si no fuera por las invitaciones del CNCA mis productos no salen a feria, no salen a... pero no me ha cambiado la vida, no soy más rico ni más pobre, es un premio más aquí en mi país, que a mí me ha significado tenerlos en el taller no más, pero el estatus que me ha dado en el extranjero es muy importante. A mí me abrió puertas afuera, pero no en Chile (Artesano, región Metropolitana, Melipilla).

## 8. VINCULACIÓN CON CNCA

Las artesanas y artesanos considerados en la fase cualitativa catalogan de dos modos la vinculación con el CNCA: aquellos que indican no tener mayor contacto, y quienes indican mantener una buena relación. En el primer grupo se encuentran los artesanos que indican que luego de obtenido el Sello de Excelencia, no han tenido contacto con el CNCA; mientras que un segundo grupo refiere mantener una relación fluida con el nivel central del CNCA, a través del Área de Artesanía. Según se indica, reciben información de modo frecuente, mediante la invitación a actividades, encuentros o ferias. Además, destacan el interés constante que perciben de ellos, quienes se muestran preocupados

por saber cómo están o cuál es la situación actual, mediante llamados o cuando se encuentran en eventos.

Ha sido bastante fluida, ellos son más... ellos están siempre tratando de incluirme a mí durante todo este tiempo en distintas cosas, yo lamentablemente no puedo participar siempre porque no tengo nada que aportar en esos momentos, alguna pieza que llevar o algo, pero siempre han estado más ellos en contacto conmigo. Siempre se han preocupado mucho de mí (Artesano, Los Ríos Región, Valdivia).

(...) el Consejo fue el que me invitó al Seminario de Valdivia...reunión que hay o alguna convocatoria, o por correo, o por teléfono... Mmm no, ha sido una muy buena relación, sí. Siempre están...bueno cuando nos hemos encontrado siempre están preguntando: que cómo te ha ido, que cómo va el taller o la tienda, si hay cosas nuevas que se están haciendo...eh no, están bien, bien preocupados siempre de cómo va funcionando, cómo va evolucionando el proceso (Artesano, región de Valparaíso, Valparaíso).

(...) súper cercanas, ellas mismas me motivaron a participar en el Fondart; para mí ha sido súper bueno, si (Artesana, región Metropolitana, Vitacura).

A pesar de esta relación, algunos artesanos esperarían tener una relación más cercana y que trascienda el ámbito de la difusión, pero están conscientes que el apoyo concreto que puede brindarles el Área de Artesanía es bastante bajo, al no poder disponer de un presupuesto muy elevado para destinar a este ámbito.

Se destaca también el rol cumplido por algunos Consejos Regionales, especialmente en la región de Tarapacá, por cuanto los artesanos indican tener una relación más cercana con éstos que con el nivel central.

Siempre me manda invitaciones [nivel central], y... no hemos podido conversar directamente. Antes, hace poco no hemos podido hablar... sólo que del CNCA que está en Iquique, la... la señora Milena y la señora ¿Laura?, ¿Laura?, con ella siempre he tenido contacto”.

## VII. CONCLUSIONES

A continuación, se presentan las principales conclusiones obtenidas a partir del análisis integrado a nivel cuantitativo y cualitativo de las artesanas y artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía. Las conclusiones se organizan en los 2 aspectos principales identificados: la caracterización de los perfiles de artesanos y los aportes percibidos por el Sello de Excelencia.

### 1. PERFILES DE ARTESANOS

El análisis clúster a partir de datos proporcionados por fichas de postulación al Sello de Excelencia permitió identificar 4 perfiles entre los artesanos distinguidos, de acuerdo al número de artesanos en la organización, la venta en su taller y la utilización de algún material reciclado. Así, se pueden distinguir los siguientes tipos de artesanos:

- Perfil 1: Pequeño colectivo, comercializa en su propio taller, la mayoría utiliza algún material reciclado en sus creaciones. Este perfil corresponde a un 33,4%.
- Perfil 2: Colectivo, la mayoría no comercializa en su taller ni utiliza materiales reciclados en sus creaciones. Corresponde a un 20,5%
- Perfil 3: Artesano individual, comercializa en su propio taller, utiliza algún material reciclado en sus creaciones. Corresponde a un 25,6%.
- Perfil 4: Artesano individual, comercializa en su propio taller, no utiliza materiales reciclados en sus creaciones. Corresponde a un 20,5%.

El análisis macrozonal da cuenta de distribuciones particulares respecto a estos perfiles. De este modo, en la Zona Norte se observa una prevalencia de obras distinguidas correspondientes al Perfil 2, 42,9%; mientras que, en la Zona Centro, predomina el Perfil 1, con un 43,2%. La Zona Sur, en tanto, destaca por la alta presencia de obras cuya elaboración correspondió a artesanos del Perfil 4. Finalmente, el Perfil 3 se distribuye de forma pareja en todas las zonas, aunque se observa un porcentaje levemente menor en la Zona Sur.

Esta distribución macrozonal se muestra en relación con los datos proporcionados por el Estudio Línea Base del Proyecto SIRENA (CNCA, 2013), del siguiente modo:

- El Perfil 1, se condice con la categoría de artesanos urbanos, que practican artesanía con innovaciones contemporáneas y perciben mayores ingresos. De

acuerdo a lo recabado, estos se ubicarían en la zona centro y sur-sur austral.

- El Perfil 2 se vincula con el perfil que dicho estudio refiere a artesanos y artesanas que practican la artesanía de tipo indígena, que pertenecen a algún pueblo originario, que han adquirido la actividad artesanal como herencia familiar y presentan ingresos entre los 100 y 200 mil pesos al mes. De acuerdo a la distribución macrozonal, este tipo predomina en la Zona Norte.
- Los Perfiles 3 y 4, es decir artesanas y artesanos individuales que comercializan en su propio taller y que se distinguen por usar o no algún elemento reciclado en sus obras, entran en diálogo con los artesanos que practican artesanía más bien tradicional, adquirida por herencia familiar y sin pertenencia significativa a algún grupo indígena, ubicándose en la macrozona centro- sur; destacándose especialmente el caso del Perfil 4, con presencia importante en la zona sur.

Profundizado en el estudio de casos cualitativos se pueden distinguir dos perfiles más amplios que se relacionan con esta clasificación. Así, la distinción – si bien se encuentra sujeta a la biografía personal de cada uno- permite reconocer:

- Artesano vinculado a la tradición cultural sin educación formal.

Este tipo ubica a artesanos y artesanas que han conocido el oficio mediante la tradición cultural, recibiendo los conocimientos como herencia familiar, y percibiendo de forma naturalizada su labor, como la consecución de un destino asignado. En estos casos, el conocimiento de la disciplina se aprende como parte de las labores tradicionales asociadas a su cultura o familia de origen, siendo un proceso que también se replica a sus descendientes o miembros de la comunidad. Este tipo de formación tradicional suple la falta de acceso a la educación formal, priorizando la transmisión de conocimientos heredables, a través de un método específico caracterizado por etapas de formación que van desde las técnicas básicas hasta las más complejas.

Esta situación va aparejada de una auto-percepción como artesanos representantes de una labor cultural, asumiendo un rol en la preservación y transmisión de su cultura; y valorando también las posibilidades que este conocimiento les impele, en tanto les brinda posibilidades económicas para la subsistencia. En estos casos se conjuga el valor cultural de la creación artesanal, con el valor económico que les reporta la venta de sus productos.

Este perfil se encuentra fuertemente asociado al Perfil 2, es decir a artesanas y artesanos que trabajan en colectivos, que en su mayoría no comercializan en sus

talleres ni hacen uso de materiales reciclados. Destaca además la presencia en la zona norte y la adscripción a pueblos originarios.

- Artesano- artista con educación formal.

El otro tipo se caracteriza por contar con mayor educación formal, llegando incluso a contar con estudios técnicos o universitarios (completos o incompletos) que se vinculan o los llevaron a su quehacer artesanal.

En estos casos, la autopercepción en cuanto artesanos se enlaza con una auto-representación como artistas, encontrándose su labor en los deslindes del campo artesanal. Asimismo, existe una mayor valoración económica de sus productos, que trasciende la concepción como productos que les permiten el sustento, validándolos más bien bajo criterios de profesionalización como calidad, diseño, innovación. Se encuentran así en un diálogo constante entre la tradición y la innovación, imprimiéndole a sus obras un sello particular que se relaciona con la incorporación de motivos o usos más contemporáneos a materiales o técnicas tradicionales.

En estos casos, la educación formal y por ende el tipo de formación artesanal está asociada a las condiciones geográficas y socioeconómicas de las y los artesanos. Se torna evidente su mayor vinculación a las urbes, y la presencia de cierto capital cultural que les permite erigir una mirada y discurso respecto a la artesanía como arte o diseño, y que los diferencia del resto que lo perciben como un oficio tradicional sin mayor cuestionamiento. La cercanía a centros urbanos facilita también el acceso a ventas y mercados directos, que, a otros artesanos, por la lejanía, se les hace más complejo. Este tipo se vincula fuertemente con los Perfiles 1 y 3.

## **2. PRINCIPALES APORTES DEL SELLO DE EXCELENCIA**

En términos generales, los artesanos perciben cambios positivos derivados de la distinción obtenida por el Sello de Excelencia a la Artesanía. En su mayoría se aprecian cambios positivos en las posibilidades de comercialización, con un 78,4%, en los niveles de venta o ingreso, o en la posibilidad de circulación de las obras y acceso a nuevas plataformas reportadas por un 69,4%. Respecto al apoyo institucional, un 64,9% percibe haber obtenido cambios positivos, mientras que un 59,5% así lo identifica en cuanto a la validación de su obra en su comunidad. El aspecto en que un mayor porcentaje considera que no se ha generado cambios corresponde al establecimiento

de redes de colaboración y/o asociatividad, en que un 51,4% así lo considera, y un 48,6% percibe que le ha traído cambios positivos en esa área. Sólo un 2,7% (una persona) manifiesta que la obtención del galardón le ha significado cambios negativos en la validación de su obra artesanal en su comunidad.

Tabla 27. En términos generales, usted diría que el haber sido reconocido por el Sello de Excelencia de Artesanía, ¿le ha traído cambios positivos, negativos o no ha generado cambios en éstas áreas?

	<b>Cambios positivos</b>	<b>Cambios negativos</b>	<b>No ha generado cambios</b>
Niveles de venta y/o ingreso	69,4	0	30,6
Establecimiento de redes de y/o asociatividad	48,6	0	51,4
Apoyo institucional	64,9	0	35,1
Posibilidad de comercialización	78,4	0	21,6
Posibilidad de circulación de acceso a nuevas plataformas	69,4	0	30,6
Validación de su obra artesanal en su comunidad	59,5	2,7	37,8

El estudio de casos por medio de los relatos de vida refuerza la percepción de artesanas y artesanos de haber vivido algunos cambios luego de obtener el Sello de Excelencia a la Artesanía. En general, éstos concuerdan en que la distinción les brindó mayor validación en el medio, lo que les ha permitido abrirse a nuevos sectores de difusión de sus productos, especialmente en lo referido a la participación en ferias y exposiciones a nivel nacional o internacional.

Sin embargo, si bien ha facilitado su inserción en esos espacios, esta no ha ido aparejada de forma directa con un mejoramiento en las posibilidades concretas de inclusión de sus productos en el mercado. En este sentido, sus principales espacios de venta continúan siendo sus talleres, a los que los compradores acceden directamente gracias a un contacto previo.

La principal dificultad que visualizan se vincula a la disposición de los compradores para acceder a sus productos. Debido a la riqueza del trabajo manual, de su factura y la calidad de materiales, el costo se encarece, lo que lleva a una reducción de su público objetivo a aquellos compradores con mayor capital cultural o económico, que valorizan la calidad y unicidad de la obra al mantener técnicas tradicionales. Los artesanos reconocen este perfil y consienten en que su obra está destinada más bien a un sector de nicho.

Luego de obtenido el Sello de Excelencia, los intermediarios adquieren un nuevo rol, al

ser el vehículo que les permite ingresar a nuevos canales de venta. Sin embargo, también deben negociar con ellos respecto a los costos y plazos de entregas, con el fin de no transar en la calidad de su obra. En este sentido, se enfrentan a un mercado en que los productos seriados continúan teniendo más prevalencia, incluso en ciertas ferias denominadas de artesanía. Así, la situación revelada por el estudio Línea Base SIRENA (CNCA, 2013) es advertida en esa oportunidad: la presencia de productos foráneos, importados a bajo costo emerge como una competencia desleal para los artesanos, quienes no pueden competir con el volumen o menor precio de éstas obras. Esto sumado al alto costo de participar en este tipo de ferias estacionales, y a la ausencia de ferias dedicadas exclusivamente a la artesanía deja a los artesanos en una posición disminuida para insertarse en los canales de comercialización.

Otra de las transformaciones percibidas refiere a la mayor preocupación en los artesanos por mejorar sus técnicas, y lograr la distinción respecto a sus pares mediante la excelencia y calidad de sus productos. En este sentido, reconocen que su obra está destinada a un público específico, y prefieren enfocarse a ellos, a través del mejoramiento de sus productos, más que a buscar generar interés en el público extenso. Para ello, han desarrollado diversas estrategias que les permiten dotar a sus creaciones de una marca característica que les permita transformar la cualificación del producto y hacerlo más atractivo para su segmento en particular. Así, se han preocupado de generar estrategias de difusión y presentación que les permitan sacar provecho a esta cualidad, y que generen en el comprador el sentido de adquirir una obra única.

Se refuerza la idea que la principal valoración atribuida a la obtención del Sello de Excelencia refiere a la validación en tanto artesanos. La distinción otorgada califica sus obras como productos de excelencia, lo que les imprime una marca de distinción reconocida por los diversos actores del campo. Esta valoración no traspasa al plano económico, ni les permite hacer uso de estrategias para poder capitalizarla y mejorar sus condiciones de posicionamiento en el mercado de comercialización. Les sirve, esencialmente para acceder a otro campo, y obtener visibilidad en mercados internacionales y al reconocimiento, en algunos casos, de sus creaciones como producción artística, permitiéndoles insertarse en galerías de arte, exposiciones, museos o ferias de exhibición en diversos países del mundo. En esta línea, resulta significativo que el mayor aporte refiere a internacionalización, más que al desarrollo en el mercado nacional.

En suma, la certificación otorgada transforma la cualificación de sus productos, en términos de Cochoy (2007), obteniendo el reconocimiento y validación de su obra y su trayectoria, pero lo hace en términos valorativos más que prácticos. Es así como les facilita el acceso a otros canales de difusión o visibilización de sus trabajos, especialmente a nivel internacional, o les permite conectar con el campo artístico, a

partir de la participación en exposiciones o galerías, pero a nivel nacional no les genera cambios o mejoras en la competitividad para la comercialización o venta de sus creaciones. Los espacios de venta son bastante restringidos, y siguen ceñidos a sus talleres o a la presencia de intermediarios que buscan negociar un precio de venta menor muchas veces al costo de los productos, que dadas sus características es bastante alto. La presencia en ferias, si bien existente, también está condicionada por los altos costos de participación o la necesidad de acceder a fondos que les permitan subsidiar su asistencia a ésta. En este sentido, los agentes dominantes mantienen su posición de jerarquía al seleccionar a quienes invitar a estas ferias o al fijar el precio de participación en éstas, mecanismo que restringe la participación de los agentes dominados del campo, en términos bourdeanos.

Por otra parte, los consumidores de este tipo de artesanías presentan disposiciones bastante particulares, distinguiéndose del resto al priorizar la manufactura artesanal de excelencia y la calidad de producto, por sobre el alto costo de éstas. Estas diferencias en las disposiciones confirmarían lo planteado por Bourdieu (1979) respecto al identificar este gusto como un mecanismo de diferenciación entre las clases; como señalan los propios artesanos, el elevado costo de sus obras implica la compra de sus productos por parte de consumidores de altos recursos, de aquellos que detentan mayor capital económico, y llevan aparejado un mayor capital cultural. En este sentido, se confirma la diferenciación por este bien entre aquel público particular que lo consume. De este modo se puede observar una situación paradójica, en tanto los artesanos reconocidos por medio de esta distinción se diferencian de sus pares, obteniendo una mayor valoración simbólica, pero manteniendo supeditada su condición económica a las restricciones impuestas por el campo, al mismo tiempo que con sus productos contribuyen a afianzar la distinción de los agentes dominantes.

Finalmente, resulta significativo que la capitalización de este capital simbólico se transforme en una herramienta que les brinde acceso a otro campo, en tanto los permite posicionarse como agentes en el campo artístico, pero no así como agentes con poder en el campo de la comercialización, situación que permite distinguir la diferencia en la configuración de los agentes entre un campo y otro.

De esta manera, el principal aporte se percibe a nivel simbólico, en la auto representación y validación entre pares que el Sello de Excelencia les confiere. Esto lleva aparejada una mayor visibilidad de sus obras, pero no necesariamente un correlato económico. En este sentido, se vuelve importante potenciar el énfasis cultural del Sello, en cuanto validación y reconocimiento que fortalece el campo de las artesanías nacionales.

## VIII. RECOMENDACIONES

A partir de los resultados obtenidos de la caracterización de los perfiles de artesanos reconocidos se pueden plantear las siguientes recomendaciones:

- Sistematizar anualmente la información proporcionada por la ficha de postulación, de al menos los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia; con el fin de tener una base de datos actualizada con información relevante.
- Debido a las características del mercado de la artesanía, y como se visualizó en el desarrollo del estudio, las artesanas y artesanos distinguidos deben asumir la totalidad de la responsabilidad en el proceso de producción y venta de sus productos. Por ello, resulta fundamental fortalecer las capacidades de administración de sus propios negocios, apuntando a la formalización de estos. En este sentido, se recomienda establecer alianzas con instituciones capaces de potenciar esta área a través de sus fondos o programas (Corfo, Sercotec, Fosis, entre otros), o difundirlas de un modo más fuerte entre los artesanos potenciando su participación, para la obtención de fondos que apoyen sus iniciativas comerciales o para acceder a capacitaciones que les permitan fortalecer estas áreas. Asimismo, resulta importante favorecer el auto reconocimiento en tanto micro empresarios, fortaleciendo su posicionamiento y la seguridad de éstos para negociar con organizadores de ferias, intermediarios y consumidores desde una mejor posición.
- Los datos confirman la escasa preocupación por la protección social de los artesanos, en esta línea se considera relevante desarrollar estrategias para fomentar la preocupación por el acceso a salud y previsión social, ya sea fomentando la incorporación a los mecanismos formales, o dando a conocer alternativas de resguardo potenciales, en los casos de mayor precariedad.
- En general, se percibe una alta valoración e interés por tomar contacto con otros artesanos reconocidos, sin embargo, ese contacto difícilmente redundará en la formación de alianzas de colaboración. Se torna, por tanto, necesario potenciar esta área relevando las posibilidades que la asociación le supone a los artesanos, ya sea en el proceso creativo de sus obras, como en la comercialización de éstas. Superando las barreras de las distancias, o vinculándose con artesanos de otras disciplinas para desarrollar nuevos productos e insertarlos en el mercado, se puede avanzar en la superación de las principales dificultades a las que se enfrentan para comercializar sus productos. Dadas las potencialidades de las diversas áreas artesanales distinguidas es importante avanzar en la constitución efectiva de una Red de Artesanos de Excelencia.

- Otro punto importante refiere a brindar mayor visibilidad al Sello de Excelencia a nivel nacional, fomentando a nivel institucional y con las entidades vinculadas la marca de distinción que este les supone a los artesanos, como una manera de reforzar la invitación y participación en ferias de estos artesanos. Además, resultaría importante favorecer la vinculación de los artesanos con los Consejos Regionales, a fin de reforzar el posicionamiento y reconocimiento dentro su propia región.
- Con el fin de mantener un sistema de registro y evaluación constante de los ganadores del Sello de Excelencia es importante realizar un seguimiento anual a los ganadores, a través de una pauta de indicadores anuales que también sea incluida en el Formulario de Registro Nacional de Artesanos, para permitir la comparabilidad y generar estadísticas que permitan establecer diferencias o similitudes entre artesanos distinguidos y aquellos que no lo han sido. Entre los indicadores a incorporar, se recomienda al menos considerar los siguientes:
  - Sexo.
  - Edad.
  - Máximo nivel de estudios completados.
  - Pertenencia a pueblos originarios.
  - Exclusividad de la labor artesanal.
  - Postulación y obtención de fondos para potenciar su producción.
  - Canales de venta usuales.
  - Cantidad de Ferias en las que participó.

## IX. ANEXOS

### 1. INSTRUMENTOS

A continuación, se presentan las pautas de instrumentos elaboradas para la recolección de información:

#### a. Cuestionario

Encuesta “Estudio de caracterización y construcción de perfiles de los artesanos reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía”

1. Nombre:

2. Región:

3. Comuna:

4. Sexo

1	Hombre
2	Mujer

5. Edad:      años

6. Nacionalidad:

7. ¿Cuál es el máximo nivel de estudios que usted ha completado?

1	Sin estudios
2	Básica
3	Media o equivalente
4	Estudios superiores (Universidad, Instituto)
5	Estudios de postgrado (diplomado, magister)
9	NS/NR

8. ¿Se identifica con alguno de estos pueblos originarios?

1	Aymara
2	Lickantay o atacameños

3	Quechua
4	Colla
5	Diaguita
6	Rapa Nui
7	Mapuche
8	Kawashar
9	Yamana
10	Otro: ¿Cuál?
11	Ninguno

9. ¿Cuál es la disciplina artesanal que predomina en sus creaciones?

1	Alfarería/Cerámica
2	Orfebrería/ Metales
3	Cestería
4	Textilería
5	Madera
6	Marroquinería/Cueros
7	Cantería/Piedra
8	Huesos/cuernos
9	Otro: ¿Cuál?

10. ¿Cuál es su principal situación laboral en la actualidad?

1	Cesante
2	Trabajador dependiente
3	Trabajador Independiente
4	Micro o pequeño empresario
5	NS/ NR

11. En cuanto a la remuneración en dinero, su actividad artesanal...

1	Es su única fuente de ingresos
2	La comparte con otra actividad artístico/cultural
3	La comparte con otra actividad no artístico/cultural
4	No recibe ingresos por su actividad
9	NS/ NR

12. ¿Cuándo realizó su último trabajo artesanal remunerado?

1	Lo está realizando actualmente
2	Hace tres meses
3	Hace seis meses
4	Hace un año
5	Hace más de un año
9	NS/ NR

13. ¿Ha obtenido alguno de los siguientes fondos para financiar su producción artesanal o parte de ella?

		Sí	No
a	Fondos de Cultura (CNCA)		
b	Fondos SERCOTEC (ej. Capital semilla, capital abeja)		
c	Fondos del FOSIS		
d	Fondos de Conadi		
e	Fondos de Indap		
f	Fondos de ProChile		
g	Fondos de alguna otra institución pública. ¿Cuál?		
h	Fondos de alguna institución privada. ¿Cuál?		

14. Al momento de crear sus productos, ¿influye en los siguientes aspectos lo que realicen otros artesanos o los gustos de los compradores? Influye en...

		Sí	No
1	El tipo de productos a crear		
2	La forma de venta o comercialización de sus productos		
3	Los tipos de materiales utilizados		
4	La temática de los productos		

15. ¿Utiliza algún tipo de maquinaria auxiliar en la elaboración de sus obras artesanales? (ej. Torno, soldadora)

1	Sí
2	No
9	NS/ NR

16. ¿De qué manera obtiene los materiales principales para la elaboración de la obra?

1	Materiales de libre disposición u obtenidos en la naturaleza
2	Materiales reciclados u obtenidos de otros objetos

3	Materiales donados por otros
4	Materiales adquiridos en el mercado nacional
5	Materiales importados desde el extranjero
9	NS/ NR

17. ¿A qué nivel comercializa sus productos? Indique todos los que correspondan

1	A nivel comunal
2	A nivel regional
3	A nivel nacional
4	A nivel internacional
9	NS/ NR

18. ¿En cuál de los siguientes canales de venta comercializa sus productos? Indique todos los que correspondan

1	Ventas directas en su propio comercio/ taller
2	Mayorista
3	Ferias y exposiciones comerciales
4	Comercialización por comercio electrónico
5	Cooperativas y ONG
6	Organización de ferias comerciales internacionales
7	Tiendas de regalos, descuentos y especialidades
8	Minoristas
9	Empresarios e intermediarios
10	Asociación de importadores y exportadores
11	Empresas de ventas por correo
12	Tiendas de museos y galerías de artes
13	Grandes almacenes y centros comerciales
14	Otros:

19. ¿De qué manera difunde o promociona sus productos? Indique todas las que correspondan.

1	De boca en boca entre los miembros de su comunidad
2	A través de un cartel en su taller
3	A través de afiches o folletos
4	Mediante un sitio web
5	Mediante las redes sociales (Facebook, Twitter, etc.)
6	De otra forma. ¿Cuál?

7	No realiza ningún tipo de promoción o difusión
9	NS/ NR

20. De 1 a 7, cómo en el colegio ¿Qué tan importante es para usted conocer a otros artesanos reconocidos con el Sello, donde 1 es nada importante y 7 muy importante?

1	2	3	4	5	6	7
Nada Importante						Muy importante

21. ¿Ha conocido a otros artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia?

1	Sí
2	No
5	NS/ NR

22. ¿Ha desarrollado algún tipo de alianza comercial o laboral con otros artesanos distinguidos?

1	Sí
2	No
5	NS/ NR

23. ¿El haber sido distinguido con el Sello de Excelencia ha generado cambios en alguna de éstas áreas? Indique todas las que correspondan.

1	Tipo de obras elaboradas
2	Materiales utilizados
3	Procesos de creación
4	Estrategias de difusión
5	Estrategias de comercialización
9	NS/ NR

24. ¿Ha experimentado alguno de los siguientes cambios luego de haber sido reconocido por el Sello de Excelencia? Indique todas las que correspondan.

1	Mayor facilidad para posicionar su producto en diversos mercados
2	Mejores posibilidades para comercializar su producto
3	Mayores posibilidades para negociar el precio de venta de su producto en los espacios de venta
4	Cambio en la forma de presentación del producto en el mercado (empaquete)

5	Cambios en la forma de difundir o promocionar sus productos
6	Posibilidades de exhibición de sus productos en otros espacios (Ferias, Festivales)
9	NS/ NR

25. En términos generales, usted diría que el haber sido reconocido por el Sello de Excelencia de Artesanía, ¿le ha traído cambios positivos, negativos o no ha generado cambios en éstas áreas?

		Cambios positivos	Cambios negativos	No ha generado cambios
a	Niveles de venta y/o ingreso			
b	Establecimiento de redes de colaboración y/o asociatividad			
c	Apoyo institucional			
d	Posibilidad de comercialización			
e	Posibilidad de circulación de las obras y acceso a nuevas plataformas			
f	Validación de su obra artesanal en su comunidad			

## b. Pauta de relatos de vida

Dimensión	Sub-dimensión	Preguntas
Caracterización		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buenos días/tardes, para comenzar me gustaría que se presentara, que me dijera su nombre, su edad</li> <li>2. ¿Pertenece usted a algún pueblo originario, o se siente parte de algún pueblo originario?</li> <li>3. ¿Qué técnica artesanal utiliza más en sus creaciones?, ¿entonces usted se define como artesano/a en... (textil, cuero, etc.)?</li> </ol>
Imaginación	Representación	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. ¿Qué es para usted ser artesano?</li> </ol>
Condiciones laborales	Situación laboral actual	<p>Le preguntaré un poco sobre su actividad laboral y su historia como artesano:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. ¿Cuénteme a qué se dedica en la actualidad? ¿Además de su trabajo como artesano, tiene alguna otra ocupación laboral</li> <li>6. y ¿Está satisfecho respecto a su trabajo, o sus condiciones laborales actuales?,</li> </ol>
	Historia laboral vinculada a artesanía	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la labor artesanal?</li> <li>8. ¿Cómo conoció y aprendió este oficio?, ¿Quién y cómo le enseñó? (Indagar: aprendizaje impuesto o motivado, necesidad creativa o económica, enseñanza o aprendizaje autodidacta, proceso de enseñanza, aprendizaje)</li> <li>9. Cuénteme ¿qué lo motivó a aprender este oficio?</li> <li>10. Vivir en esta localidad ¿lo influye en su producción artística? ¿cómo/ en qué? (Indagar: si territorio en que vive influye en su creación u otro territorio lo influye)</li> <li>11. ... o sea, ¿usted se siente parte de este lugar/localidad?</li> <li>12. Cuénteme, en su vida, ¿han sucedido hechos (hitos) o cosas que lo hayan marcado como artesano/a?</li> </ol>
Objeto Cultural (Artesanía)	Sustrato cultural	<p>Ahora, le preguntare un poco sobre sus artesanías:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>13. ¿Me podría contar más sobre la pieza en particular (ganadora del Sello Excelencia)? (Indagar: qué es, principales usos)</li> <li>14. ¿Cómo es el proceso creativo de sus obras?; ¿en qué se inspira o se basa para sus creaciones?, ¿Cómo le da autenticidad e identidad a sus productos? (Indagar: cómo se nutre en tanto creador)</li> </ol>
	Técnicas	<ol style="list-style-type: none"> <li>15. ¿Cómo es el proceso productivo de su obra?, ¿Qué técnicas utiliza? (Indagar: utilización de maquinaria en parte del proceso o grado de producción en serie)</li> <li>16. ¿Ha generado algún cambio en la forma de elaborar sus productos por haber sido reconocido por el Sello de Artesanía? (Indagar: mejora de materiales, aplicación de nuevas técnicas, etc.)</li> </ol>

	Sustrato cultural	<p>17. ¿Lo ha motivado a crear nuevos productos, o a modificar en algo sus creaciones anteriores? (Indagar: cambios en la creatividad en la generación de productos)</p> <p>18. ¿Influye el “mercado” en la obra artesanal que usted elabora? ¿Cómo? (me refiero si al momento de vender ha tenido que cambiar alguna cosa, sigue las sugerencias de sus compradores, cambios en el producto, si ve lo que hacen otros artesanos, si ha rechazado ciertos productos, rechazo a puntos de venta...) (Indagar: Incidencia del mercado, en la confección y modificación de la artesanía)</p>
Organización productiva	Materialidad	<p>Volviendo al objeto que fue distinguido:</p> <p>19. ¿Cuáles son los materiales que utiliza?</p> <p>20. Y ¿el uso que hace de esos materiales es tradicional o moderno?, ¿me podría explicar más sobre esto? (Indagar: qué percibe como tradicional o moderno)</p> <p>21. ¿De qué forma obtiene los materiales? (Indagar: reciclaje de materiales, materiales de libre disposición o necesidad de compra de ellos)</p>
	Caracterización	<p>La preguntaré un poco sobre su forma de organizarse como artesano/a:</p> <p>22. Cuénteme ¿cómo se organiza el trabajo? (de forma individual o con algún tipo de colectivo), ¿cómo se organizaron? (énfasis en la historia)</p> <p>23. Y actualmente, ¿Cómo se organizan? (énfasis productivo)</p> <p>24. ¿Ha postulado a algún fondo público para la producción de sus obras?, ¿De qué forma se enteró de éste? (Indagar: tipo de fondo, postulación a fondos del CNCA, postulación con apoyo institucional)</p> <p>25. ¿Ha obtenido algún fondo público para la producción de sus obras? (Indagar: tipo de fondo, institución que brinda el fondo)</p>
Estrategias de posicionamiento en el mercado	Comercialización	<p>26. Cuénteme de qué forma usted comercializa o vende sus productos (Indagar en: canales de venta, puntos de comercialización, localización de mercados en que participa, tiendas o espacios específicos)</p> <p>27. ¿Qué ferias en las que ha participado destacarían a nivel nacional o internacional? (Indagar: participación en ferias nacionales e internacionales)</p> <p>28. ¿Cómo cree que es percibido su producto en el mercado?</p> <p>29. Respecto de la venta de sus productos en el mercado, ha percibido cambios después de obtener el Sello de Excelencia, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambios en cómo es percibido/recibido su producto en el mercado (Indagar: percepción de otros artesanos, percepción de consumidores)</li> <li>• Ha cambiado la forma de venderlos, ¿en qué forma?</li> <li>• Le ha facilitado la inserción de sus productos en el mercado, ¿cómo?</li> </ul> <p>30. En términos generales sobre la comercialización ¿Cuáles considera que han sido las principales dificultades que ha enfrentado para vender sus productos? (Indagar: dificultades de negociación)</p>

	Difusión	<p>31. ¿Cómo promociona o difunde su obra?</p> <p>32. Y ¿Han cambiado después de obtener el Sello de Excelencia?</p> <p>33. ¿Cree que es importante la presentación o el empaque de su producto?, ¿cómo y/o por qué? (Indagar: forma de presentación de su producto)</p> <p>34. ¿En qué otros espacios distintos a los comerciales le parece importante presentar sus productos? (Ej. Museos, lugares de exhibición, otros espacios culturales)</p>
Redes sociales	Vinculación con artesanos distinguidos	<p>Sobre vinculación con otros artesanos o redes, con la distinción de Sello:</p> <p>35. ¿Ha conocido a otros artesanos distinguidos con este Sello?,</p> <p>36. (Si) ¿Le ha parecido importante? ¿por qué? (No) ¿Le parecería importante conocer otros artesanos distinguidos? ¿Por qué?</p>
	Redes de colaboración	<p>Específicamente con otros artesanos distinguidos:</p> <p>37. ¿Ha establecido algún tipo de colaboración comercial (laboral o comercial)? Cuénteme...</p> <p>38. ¿Ha establecido algún tipo de colaboración formativa? Cuénteme</p> <p>39. Después de obtener el Sello ¿Han variado sus relaciones de colaboración con otros artesanos?</p>
Imaginarios sociales	Expectativas	<p>Volviendo al tema del Sello de Excelencia, quiero que me cuente sobre éste:</p> <p>40. ¿Cómo se enteró de este Sello de Excelencia?</p> <p>41. ¿Qué lo motivó a postular con su obra?</p> <p>42. ¿Cuáles eran sus expectativas al momento de postular?</p> <p>43. Y ¿se han cumplido estas? (expectativas al haber sido reconocido) (Indagar: incumplimiento de expectativas)</p>
	Representación	<p>44. Después de todas estas preguntas, le pregunto de nuevo: ¿qué es para usted ser artesano?</p> <p>45. ¿Qué ha significado para usted haber sido reconocido por el por Sello de Excelencia?</p>
	Valoración	<p>46. ¿Cuáles han sido los principales aportes que le ha traído este reconocimiento?</p> <p>47. Esta distinción, ¿ha traído algún cambio en la valoración de sus productos en el mercado?</p> <p>48. Y en este mismo sentido, ¿ha cambiado la valoración de su obra en la localidad donde vive?, ¿de qué forma?, ¿en que lo nota? (Indagar: cambios en la visibilidad de sus productos en la comunidad)</p> <p>49. Al respecto, ¿cree que ha cambiado la valoración que la comunidad tiene de usted? (comunidad/localidad), ¿de qué manera?, ¿cómo lo nota?</p> <p>50. ¿Usted ve alguna consecuencia negativa por haber sido reconocido con este galardón?</p>
Vinculación con CNCA		<p>51. ¿Cómo ha sido la relación con el CNCA luego de obtenido el Sello? Cuénteme ... (Indagar: apoyos concreto, aspectos administrativo, requerimientos incumplidos)</p>

## 2. DOCUMENTOS DE PRESENTACIÓN

### a. Carta de presentación

Santiago, octubre de 2013

Estimado (a)

Mi nombre es Constanza Escobar, socióloga directora de la consultora de estudios sociales ASIDES Actualmente estamos desarrollando el proyecto de investigación, encargado por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, a través del Departamento de Fomento a las Artes e Industrias Creativas, Área de Artesanía, denominado: “Caracterización y Construcción de Perfiles de los Artesanos Reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía”. El objetivo de este proyecto consiste en “Identificar y construir él o los perfiles de los artesanos ganadores del Sello de Excelencia a la artesanía, profundizando en los aportes que ha generado la distinción en los artesanos galardonados”.

El estudio busca caracterizar a partir de las variables establecidas en el formulario de postulación, a los artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia a la artesanía, diferenciándolos respecto de los postulantes no seleccionados. Así como también Identificar los principales aportes percibidos por los artesanos galardonados en su quehacer profesional tras recibir la distinción.

De esta manera, como parte del estudio debemos contactarnos con artesanos galardonados con el Sello de Excelencia a nivel nacional, para la aplicación de entrevistas, encuestas y registros fotográficos y/o audiovisuales. En este contexto, quisiéramos solicitar su apoyo como participante en el presente estudio.

Los resultados de esta investigación nos ayudarán a conocer a los artesanos, además de evaluar el impacto del programa Sello de Excelencia, información que será detallada mediante un informe que será entregado al Consejo Nacional de la Cultura, con el fin de implementar eventuales cambios que beneficien al gran universo de artesanos a nivel nacional.

El proyecto se desarrollará durante los meses de septiembre y octubre, y el equipo de trabajo estará compuesto por los investigadores Catalina Torrent, Daniela Álvarez, Mariana León, Guillermo Álvarez y quien suscribe.

Agradeciendo de antemano su ayuda, me despido cordialmente:

Constanza Escobar Arellano

Directora Consultora ASIDES Investigadora Responsable

## b. Consentimiento informado para la participación en el proyecto

### Caracterización y Construcción de Perfiles de los Artesanos Reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía

Yo, \_\_\_\_\_ he sido invitado/a a participar en el proyecto de investigación, encargado por el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, a través del Departamento de Fomento a las Artes e Industrias Creativas, Área de Artesanía, denominado: “*Caracterización y Construcción de Perfiles de los Artesanos Reconocidos por el Sello de Excelencia a la Artesanía*”. El objetivo de este proyecto consiste en “Identificar y construir él o los perfiles de los artesanos ganadores del Sello de Excelencia a la artesanía, profundizando en los aportes que ha generado la distinción en los artesanos galardonados”.

El estudio busca caracterizar a partir de las variables establecidas en el formulario de postulación, a los artesanos distinguidos con el Sello de Excelencia a la artesanía, diferenciándolos respecto de los postulantes no seleccionados. Así como también Identificar los principales aportes percibidos gracias a la obtención del Sello de Excelencia por los artesanos galardonados en su quehacer profesional tras recibir la distinción.

Mi participación en este estudio es libre y voluntaria, y contempla la realización de una entrevista y el registro fotográfico y/o audiovisual, para contar con mi percepción a través de la presente investigación. La sesión será grabada (sonora y/o audiovisualmente) y transcrita en su totalidad.

La información que entregaré en mi relato será absolutamente confidencial y sólo podrá ser conocida en su totalidad por el equipo que se encuentra a cargo de este estudio. Sin embargo, estoy informado/a que mi relato o extractos del mismo, así como mi imagen, podrán ser utilizados y publicados en los informes del estudio y/o en cápsulas audiovisuales, o para los usos que el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes estime conveniente para difundir los resultados de esta iniciativa.

He leído esta hoja de consentimiento informado y acepto participar en este proyecto.

En \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ de 2013.

\_\_\_\_\_  
Firma Participante

## X. REFERENCIAS

- Bourdieu, Pierre (1979). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Editorial Taurus.
- Bourdieu, Pierre. (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Bourdieu, P. (2001). *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Manantial. Capítulo II. Principios de una Antropología Económica.
- CNCA (2011a). *Reporte estadístico n°19. Sirena, Sistema de Registro Nacional de Artesanía*. Departamento de Estudios, Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- CNCA (2011b). *Reporte estadístico n°25. Caracterización de los canales de comercialización de la artesanía e identificación de buenas prácticas*. Departamento de Estudios, Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- CNCA (2013). *Artesanía y Consumo Cultural, hacia una definición de la demanda desde las Industrias Creativas*. Departamento de Estudios, Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- CNCA (2013b). *Caracterización de los canales de comercialización de Artesanía y buenas prácticas*. Departamento de Estudios, Consejo Nacional de la Cultura y las Artes.
- Cochoy, F. (2007) 'A sociology of market-things: on tending the garden of choices in mass retailing', in M. Callon, Y. Millo and F. Muniesa (eds) *Market Devices*, Oxford: Blackwell.
- Fligstein, N. 1996 'Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions', *American Sociological Review* 61(4): 656-674. Disponible en: <http://publicsociology.berkeley.edu/publications/producing/fligstein.pdf>
- Massó, E. (2006). La identidad cultural como patrimonio inmaterial: relaciones con el desarrollo. *Theoria*, Vol. 15 (1): 89-99, 2006.
- UNESCO (2003). *Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial*.
- White, H. 1981. Where do markets come from?, *American Journal of Sociology* 87(3): 517-547.