

La industria de artesanías

de Masaya y Masatepe, Nicaragua

Demanda por materia prima de bosques tropicales

Raimunda Santana
raybr23@hotmail.com
Florencia Montagnini
Universidad de Yale.
florencia.montagnini@yale.edu
Bastiaan Louman
CATIE. blouman@catie.ac.cr
Róger Villalobos
CATIE. rvillalo@catie.ac.cr
Manuel Gómez
CATIE. mgomez@catie.ac.cr



Los productos maderables y no maderables brindan beneficios directos e indirectos a la industria artesanal. Esta industria significa una alternativa válida para promover el uso y valorizar los productos del bosque e incentivar su manejo sostenible.



Fotos: Raimunda Santana

Resumen

El estudio se realizó en los municipios de Masaya y Masatepe, Nicaragua, dos importantes áreas de producción y comercialización de artesanías. Se realizaron encuestas entre propietarios de talleres de artesanías de madera y fibra, intermediarios y vendedores del mercado de artesanías de Masaya. La mayoría de los talleres que trabajan con madera en Masaya son empresas pequeñas con uno a cinco trabajadores. Las especies maderables más usadas son *Hymenaea courbaril*, *Dalbergia retusa*, *Cordia alliodora*, *Cedrela odorata* y *Chlorophora tinctoria*, provenientes principalmente de la Región del Pacífico. Se registraron 110 tipos de artículos artesanales comercializados; las artesanías torneadas son el grupo mayoritario. Las fibras usadas en los talleres de Masaya son: *Attalea butyracea*, para la elaboración de sombreros y escobas y *Furcracea* sp. para la confección de tapices y alfombras. En Masatepe, se utiliza la fibra del *Heteropsis* sp. para la confección de muebles y artesanías y la fibra de *Cyperus canus* para la elaboración de estereras (petates). Estas fibras provienen de las regiones del Pacífico y Atlántico. El intermediario es el principal agente de comercialización, tanto de la materia prima usada por los talleres como de las artesanías. Los productos se exportan a los países centroamericanos, principalmente a Costa Rica. El sector forestal debe prestar más atención a la industria artesanal pues es una importante fuente consumidora de productos forestales que beneficia a los productores y les incentiva para el manejo y conservación de sus bosques.

Palabras claves: Bosque tropical; productos forestales; canales de comercialización; materias primas; artesanías; industria artesanal; pequeñas empresas; Nicaragua.

Summary

An Assessment of raw materials used in the handicraft industry in Masaya and Masatepe, Nicaragua. The study was carried out in the municipalities of Masaya and Masatepe, Nicaragua; two important crafts production and trading centers. Surveys were carried out among the workshop owners of wooden and fiber crafts, middlemen and salespersons within the crafts' market in Masaya. Most of the wooden crafts workshops in Masaya are small businesses with one to five workers. The timber species more frequently used are *Hymenaea courbaril*, *Dalbergia retusa*, *Cordia alliodora*, *Cedrella odorata* and *Chlorophora tinctoria*, coming from the Pacific Region. In total, 110 types of handmade articles were registered, mainly grouped under the category of lathed crafts. The fibers used in the Masaya shops are *Attalea butyracea*, for the elaboration of hats and brooms, and *Furcracea* sp., for the elaboration of tapestries and carpets. In Masatepe, the fiber of *Heteropsis* sp. is used for the confection of furniture and crafts, and the fiber of *Cyperus canus* for the elaboration of mats. These fibers come from the Pacific and the Atlantic Regions. The middleman is the main commercialization agent of raw material used by the shops, as well as of the crafts. Crafts main destination is the Central American countries, especially Costa Rica. The forest sector should pay more attention to the handicraft industry, as an important consumer of forest products. This would benefit producers, encouraging them to the management and conservation of their tropical forests.

Keywords: Tropical forest; forest products; commercialization channels; raw materials; handicrafts; artisanal industry; small enterprises; Nicaragua.

En Nicaragua, principalmente en los municipios de Masaya y Masatepe, se elabora una gran variedad de artesanías a partir de productos maderables y no maderables de los bosques tropicales. Las artesanías de madera y fibra elaboradas en los talleres de estos municipios tienen una gran demanda en el ámbito nacional e internacional por su alta calidad y variedad. Los talleres, por lo general, son pequeñas empresas familiares (UNIDO 1997, Alves-Milho 1995).

Tradicionalmente, se han utilizado maderas de los bosques de la región del Pacífico para la industria artesanal; sin embargo, estas son cada vez más escasas y caras (Montealegre y Vargas 1997). Además se emplean productos no maderables del bosque, gran parte de los cuales se extraen del bosque latifoliado del Departamento de Río San Juan, regiones Atlántica y Central-Norte (Robles *et al.* 2000).

Esta industria significa una alternativa válida para promover el uso y valorizar los productos del bosque, e incentivar su manejo sostenible entre los usuarios del bosque. A pesar de eso, hay poca información acerca de los productos forestales usados por la industria artesanal y su importancia en la economía local. En este artículo se presentan los resultados de un estudio de caso realizado en Masaya y Masatepe dentro del marco del proyecto Manejo Sostenible de Bosques Secundarios por Comunidades Rurales en Río San Juan, el cual es conducido por CATIE en el marco del convenio PROFOR-CATIE-UCA¹. Este estudio pretende ayudar a profundizar el conocimiento acerca del uso de los productos forestales por la industria artesanal, con el fin de disponer de información que contribuya a un mejor flujo de estos productos entre los productores y el mercado de artesanías.

Metodología

El estudio se realizó en los municipios de Masaya y Masatepe, Departamento de Masaya, Nicaragua. Estas dos áreas tienen una importante presencia de talleres que elaboran y comercializan artesanías. El municipio de Masaya (12° de latitud norte y 86° de longitud oeste), a 30 km al sur de Managua, tiene una superficie de 626 km² y una población de 136 000 habitantes (INTA Masaya 1994). El municipio de Masatepe (11° 55' de latitud norte y 80° 08' de longitud oeste) está a 53 km de Managua, tiene una superficie de 62 km² y una población de 28 870 habitantes. La economía de los dos municipios se basa en las actividades agropecuarias, aunque la industria artesanal es también relevante.

La industria artesanal significa una alternativa válida para promover el uso y valorizar los productos del bosque, e incentivar su manejo sostenible entre los usuarios del bosque.

Para la recolección de la información se aplicaron encuestas a los propietarios de talleres de artesanías de madera y fibra, a intermediarios y vendedores del mercado de artesanías de Masaya, así como a representantes de instituciones relacionadas con la producción artesanal. Se recabaron datos sobre categorías artesanales, tipos de artesanías, cantidades producidas y comercializadas, destino de la producción, cadenas de comercialización, precios, márgenes y costos de transformación y comercialización. Por último, se realizó un taller participativo con el fin de caracterizar el proceso productivo de artesanías y la definición de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas a la actividad artesanal.

Resultados y discusión

Organización de los talleres de Masaya y su factibilidad financiera *Artesanía de madera*

Los talleres de artesanías se especializan por tipo de materia prima utilizada: el 58% emplean sólo madera, el 29% fibra y un 13% usan ambos productos. El tipo de materia prima usada implica diferencias en la organización funcional y mercado cubierto (Cuadro 1). La mayoría de los talleres de artesanías son empresas pequeñas

Cuadro 1. Características de la organización y mercado de los talleres de artesanías de madera y fibra en Masaya, Nicaragua

Tipo de taller	Ubicación principal	Talleres en el hogar (%)	Empleados por taller (No.)	Mujeres (%)	Asociados (%)	Salario promedio semanal (C\$)	Destino principal de artesanías	Período de mayor venta
Madera	Monimbó	22	1 a 5	12	11	300 a 400	Costa Rica Honduras El Salvador Guatemala	Agosto - Diciembre
Fibra	Monimbó San Juan	84	1 a 4	66	-----	300 a 400	Nicaragua Italia Estados Unidos	Agosto - Diciembre

C\$13,45 = US\$1.

¹ PROFOR = Proyecto Forestal de Nicaragua; UCA = Universidad Centroamericana de Nicaragua



Elaboración de artesanías torneadas.
Masaya, Nicaragua

con uno a cinco trabajadores. Al igual que los talleres de muebles (Parrilli 1999), cuanto mayor es el número de trabajadores, mayor es la organización funcional de la empresa y, en consecuencia, mayor la especialización del trabajo. Gran parte de estos talleres utilizan mano de obra familiar; otros emplean trabajadores temporales con salarios de C\$300 a C\$400 (US\$22-30) semanales, según la producción.

Los talleres de artesanías de madera (80%) se abastecen de materia prima de la región del Pacífico, pues consideran que esa madera es más seca y resistente. El 6% usan madera proveniente del Departamento de Río San Juan, región Atlántica, mientras que el 14% la compran en ambas regiones. La distancia de la zona de procedencia influye en los precios de la madera debido a los impuestos de control y el costo de transporte, los cuales varían según la región. En consecuencia, algunos talleres compran la madera a madereros clandestinos para reducir los costos de producción y mantener

bajos los precios de las artesanías. Generalmente, los abastecedores son intermediarios de Rivas y Carazo que proveen la madera a costos más bajos que los aserraderos. La mayoría de los artesanos se preocupan más por el precio que por la calidad de la madera.

Las principales especies usadas en los talleres son guapinol (*Hymenaea courbaril*), ñambar (*Dalbergia retusa*), laurel (*Cordia alliodora*), cedro (*Cedrela odorata*) y mora (*Chlorophora tinctoria*); en su conjunto, estas especies son empleadas por el 52% de los artesanos. Las principales categorías artesanales son: artesanías torneadas, artesanías talladas, instrumentos musicales, juguetes, jícaros y frutas de madera, que en total suman 110 tipos de artículos. Las artesanías torneadas representan el mayor volumen de producción, el cual depende de la demanda. Generalmente, los artículos torneados se fabrican por encargo de intermediarios.

Para las artesanías de Masaya hay diferentes destinos y agentes de comercialización (Cuadro 2). En el ámbito local, los principales agentes son los turistas, los empresarios (dueños de tiendas que compran artesanías para reventa en otros departamentos) y los detallistas del

mercado de artesanías de Masaya; los intermediarios nacionales, centroamericanos e internacionales actúan a escalas mayores.

La cantidad de piezas vendidas por cada taller fluctúa entre 4 y más de 275 por semana, dependiendo de la categoría artesanal y el tipo de mercado. Por ejemplo, los instrumentos musicales tienen menor venta que los artículos torneados. El principal destino de los productos artesanales son los países centroamericanos, especialmente Costa Rica. Un menor porcentaje de talleres exporta a países de Europa, Norteamérica y Suramérica (Figura 1); el 12% de los talleres no exporta por infraestructura insuficiente, número reducido de trabajadores y/o baja calidad de los productos. El difícil acceso a algunos talleres y su falta de promoción dificulta la venta directa al turista. La cantidad de artesanías de madera vendidas en el mercado de artesanías de Masaya (Mercado Viejo) varía de 39 a 581 piezas por semana, dependiendo del producto y, principalmente, del flujo de turistas, los principales consumidores de las artesanías.

Los artesanos tienen un ingreso neto de entre C\$2000 y 8000 (US\$149-595), el cual es considerado

Cuadro 2.

Categorías de mercados para las artesanías de madera producidas en Masaya

Porcentaje de talleres	Mercado abastecido						Cantidad promedio de piezas vendidas (mes)
	Turistas	Empresarios (dueños de tiendas)	Detallista	Nacional	Centroamericano	Internacional	
29							1109
17							581
16							344
11							200
6							185
6							80
6							51
3							36
3							34
3							15

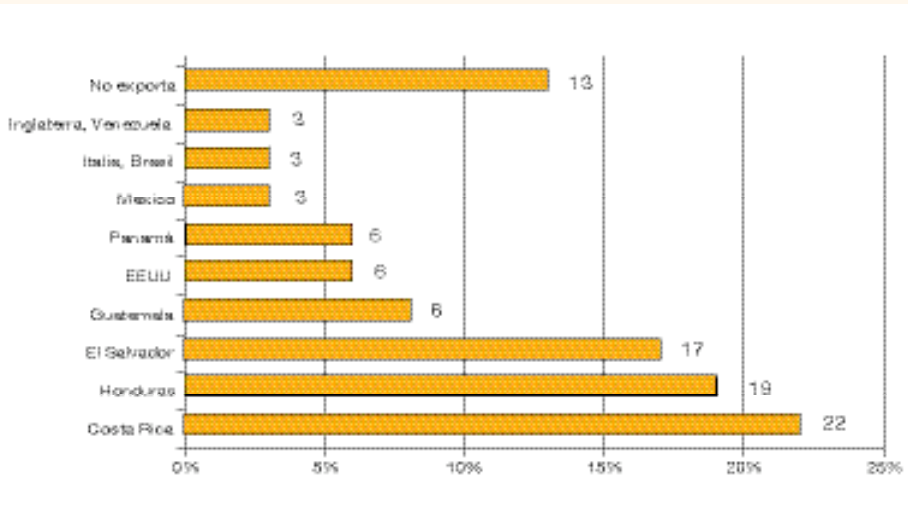


Figura 1. Destino de las artesanías de madera producidas en Masaya

bajo debido a los altos costos de los insumos necesarios para la producción. La inestabilidad de la demanda dificulta la planeación de la compra de los insumos; en ocasiones, se desperdicia material y se incrementan los costos de producción. Entre los problemas identificados para la producción y venta de los productos están: la falta de capital para inversión en la producción, el alto precio de la madera, los impuestos del Ministerio de Recursos Naturales y el Ambiente (MARENA) para la adquisición de la materia prima, la falta de capacitación y organización de los artesanos y la falta de divulgación de los productos artesanales.

El incremento en el precio final de los productos varía de 25 a 160% del precio de compra al artesano (Cuadro 3). Con este margen de comercialización, los vendedores deben cubrir los costos de alquiler del puesto de venta C\$800 (US\$60), el salario mensual de un empleado C\$670 (US\$50), el gasto mensual de transporte C\$600 (US\$45), alimentación (almuerzo)

C\$750 (US\$56) y otros servicios. Las mayores ventas se realizan entre agosto (cuando se celebran las fiestas patronales locales) y diciembre (la época navideña).

Artesanía de fibra

La producción de artesanías pequeñas elaboradas con la palma real (*Attalea butyracea*) es realizada principalmente por mujeres, mientras que los hombres se dedican

más a la elaboración de las artesanías de cabuya, un tipo de fibra extraída del henequén (*Furcraea* sp.)

La palma real proviene de la región del Pacífico. Los artesanos compran uno a dos manojos² por semana a intermediarios locales, a C\$140 (US\$10) cada manajo. Las artesanías elaboradas con palma real son, en su mayor parte, sombreros y escobas de bajo precio por su acabado rústico. Se producen de 12 a 60 unidades por semana y se venden principalmente en el mercado local. La cabuya proviene de los departamentos de Boaco y Somoto y los artesanos le compran directamente al productor a C\$600 (US\$45) el quintal³. Las principales artesanías de cabuya son tapices y alfombras fabricadas por encargo de intermediarios fijos, quienes los exportan a Italia y EEUU, principalmente. A pesar de su importancia para la economía local, esta actividad está disminuyendo por la escasez de materia prima. Los ingresos netos de los artesanos que trabajan con palma real y cabuya dependen de la producción y de la demanda, y varían entre C\$2000 y 6000 (US\$149-446) mensuales.

Cuadro 3.

Márgenes de ganancia por unidad en la comercialización de artesanías en el mercado de artesanías de Masaya (Mercado Viejo)

Producto	Precio promedio en taller (C\$)	Precio promedio en mercado (C\$)	Margen de comercialización (%)	Costo mensual de comercialización (servicios)	Valor (C\$)
baúl tallado	50	130	160	Alquiler (puesto de venta)	800
alhajera	30	75	150	Salario (empleado)	670
casita	50	120	140	Transporte	600
bolero	7	15	114	Alimentación	750
jícara	20	40	100		
ensaladera	160	300	87		
collar de madera	50	90	80		
yoyo	6	10	66		
servilletero	25	40	60		
carrito de buey	100	150	50		
porta lápiz	35	50	42		
juego de pichel	160	200	25		

C\$13,45 = US\$1.

² Un manajo es un grupo de 50 hojas de palmas

³ Un quintal equivale a 45 kg

En el mercado de Masaya, los márgenes de comercialización de estos productos van de 50 a 100% en relación con los precios pagados a los talleres. Esta variación depende del tipo de producto y la demanda (Cuadro 4). Los costos mensuales de comercialización incluyen el alquiler del puesto de venta C\$800 (US\$60), salario promedio de un empleado C\$670 (US\$50), transporte C\$600 (US\$45), alimentación (almuerzo) C\$750 (US\$56) y otros servicios.

Organización de los talleres de Masatepe y su factibilidad financiera
En este municipio, la principal actividad manufacturera es la producción de muebles de mimbre y de madera, aunque algunos talleres se dedican a la elaboración de artesanías de mimbre (*Heteropsis* sp.) y petates (esteras) de fibra de tule (*Cyperus canus*). El Cuadro 5 presenta las características organizativas y mercado de dichos talleres.

Elaboración de muebles y artesanías de mimbre y madera

Los artesanos que se dedican a la confección de artesanías de mimbre no tienen un taller específico; en la mayoría de los casos, la producción es esporádica ya que aprovecha las sobras del mimbre usado en los muebles. La mayor parte de los trabajadores son miembros de la familia o empleados temporales. El salario promedio semanal es de C\$300 a C\$400 (US\$22-30), dependiendo de la producción del taller.

Los talleres compran el mimbre de la región Atlántica. El 63% de los talleres se abastecen por intermediarios locales y el 37% compran directamente al productor. Para la estructura (alma) de las artesanías de mimbre se utiliza madera, principalmente laurel, cedro y guanacaste, adquirida en aserraderos o a través de intermediarios de Masaya y Masatepe. Quincenalmente, los artesanos compran en pro-

Cuadro 4. Márgenes de ganancia por unidad de productos de fibra en el mercado de artesanías de Masaya (Mercado Viejo)

Producto	Precio promedio en taller (C\$)	Precio promedio en mercado (C\$)	Margen de comercialización (%)	Costo mensual de comercialización (servicios)	Valor (C\$)
talquera de mimbre	30	70	133	Alquiler (puesto de venta)	800
canasta de mimbre	40	90	125	Salario (empleado)	670
colgadera	25	50	100	Transporte	600
baúles de mimbre	60	120	100	Alimentación	750
canasta	30	50	68		
lámpara de mimbre	120	200	68		
sombrero	15	25	66		
silla en miniatura	170	270	58		
alfombra	200	300	50		

C\$13,45 = US\$1.

Cuadro 5. Características de la organización de los talleres de artesanías de tule, madera y mimbre en Masatepe, Nicaragua

Tipo de taller	Ubicación principal	Talleres en el hogar (%)	Empleados por taller (No.)	Mujeres (%)	Asociados (%)	Salario promedio semanal (C\$)	Destino principal de artesanías*	Periodo de mayor venta
Madera y mimbre	Veracruz y Jalata	82	2 a 4	63	17	300 a 400	NI, CR, PA, IT, FR	Agosto Setiembre Diciembre
Fibra	Veracruz y Jalata	18	4	86	-----	300 a 400	CR, IT, AT, EU, DE, MX	Agosto Diciembre

*NI = Nicaragua, CR = Costa Rica, PA = Panamá, IT = Italia, FR = Francia, AT = Austria, EU = Estados Unidos, DE = Alemania, MX = México
C\$13,45 = US\$1

medio 1500 pulgadas de madera⁴ para la confección de muebles, la actividad principal, y utilizan las piezas sobrantes en la confección de artesanías.

Las principales artesanías son canastas, esquineros, botellas, cestas para ropa, revisteros, cestos para compra, lámparas, mueble en miniatura y moisés (cuna para recién nacido). La producción de artesanías no es constante, sino por pedidos de intermediarios o consumidores locales. El 33% de los artesanos mencionó que vende en el mercado de artesanías de Masaya, un 12% vende a turistas y 55% a intermediarios, detallistas, nacionales y centroamericanos. Los intermediarios venden estos productos en Costa Rica, principalmente.

La Asociación de Artesanos de Madera y Mimbre (ASOAMA) estima que el ingreso neto promedio mensual de un artesano es de C\$2700 (US\$200), dependiendo de la producción. Los artesanos no manejan datos de producción ni llevan control de las ventas, lo que hace difícil estimar el ingreso mensual obtenido con esta actividad. Este estudio determinó un ingreso promedio de C\$2200 (US\$163), con un rango entre C\$1000 y C\$5000 (US\$74-371). Los principales problemas de producción manifestados por los artesanos son la dificultad para adquirir materia prima, el alto precio de la fibra y la falta de capital para la compra.

⁴ Una pulgada de madera nicaragüense equivale a 2,54 x 2,54 x 33,52 = 216,2 cm³

Artesanías de tule

Los talleres que se dedican a la elaboración de artesanías de tule tienen en promedio cuatro trabajadoras, generalmente mujeres de la familia propietaria. El tule proviene principalmente de la región Atlántica. Por lo general, los artesanos compran mensualmente uno o dos manojos a los intermediarios a C\$300 (US\$22) cada manojos⁵, lo que alcanza para la elaboración de 6 a 12 petates medianos. Las sobras se venden a C\$10 (US\$0,74) el moño para amarrar nacatamales (plato típico de Nicaragua). Para la elaboración de los petates, los artesanos utilizan diferentes productos como leña de palo Brasil (*Haematoxylon brasiletto*), anilina y plantas tintóreas para teñirlos, además de alambre y un fijador de color.

Los productos elaborados varían en tamaño y estilo. La producción mensual por taller es de 20 petates no pigmentados y 6 petates pigmentados. Este mismo volumen de producción fue encontrado por Robles *et al.* (2000) en los talleres de Masatepe. Los productos se comercializan principalmente en el mercado local y a través de intermediarios. Los principales productos ofrecidos son los petates medianos y sin dibujos, los cuales son comprados por artesanos de Masaya para la confección de bolsos. El precio de un petate con dibujos varía de C\$150 (US\$11) a 300 (US\$22), dependiendo del tamaño; los de menor calidad se venden a precios que oscilan entre C\$50 y 150 (US\$4-11). Los petates pequeños (individuales para mesa) se venden a C\$20 (US\$1,5) la unidad. Los ingresos netos oscilan entre C\$1000 y 4000 (US\$74-297) dependiendo de la demanda, pues la producción se hace por encargo. El 67% de los artesanos mencionó que no exporta debido a que la producción es baja; sólo el 33% ha exportado de forma directa.

La industria artesanal da empleo a más de mil personas, considerando a los intermediarios de la materia prima, los artesanos y los comerciantes del mercado de artesanías.

Canales de comercialización

Comercialización de madera

Los intermediarios son los principales agentes de comercialización de la materia prima usada en los talleres de madera y fibra de Masaya y Masatepe (Cuadro 6). El intermediario compra la madera a los productores de la región del Pacífico y del Departamento de Río San Juan y la revende al artesano; en algunas ocasiones, sin embargo, el productor vende directamente al artesano. Los talleres pequeños compran en promedio 3000 pulgadas de madera al mes,

mientras que los talleres grandes compran el doble, aunque estas cantidades tienen una amplia variabilidad. Los intermediarios no mencionaron cuánto pagan por la madera, pues los precios varían con la especie y la distancia.

Los puestos de venta de madera ofrecen diferentes productos como tablas, tablones, reglas y cuarterones. Los dueños de los puestos de venta compran la madera cada semana o cada quince días (dependiendo de la demanda y de la especie), en trozas y pagan a los aserraderos su servicio. La madera aserrada se vende por pulgada; los precios dependen de la especie, el color, la calidad, la longitud y la forma. Por ejemplo, el cedro real (especie escasa en el mercado y de gran valor comercial), se comercializa a C\$6,00 (US\$ 0,45) la pulgada. No fue posible determinar los márgenes de ganancia debido a la negativa de los intermediarios a ofrecer información sobre los precios de compra. Tentativamente, el árbol en pie se vende a C\$ 200-250 (US\$15-18).

Según los intermediarios, la venta de madera es estacional y depende de la especie requerida y la época

Cuadro 6.

Tipos de materia prima comercializadas en los talleres de artesanías de Masaya y Masatepe, Nicaragua

Materia prima	Área de procedencia	Transporte usado	Cantidad promedio vendida a artesanos/mes	Precio de venta intermediario a artesano (C\$)	Cantidad de producto/taller (unidad)
Madera	Carazo, Granada, Masaya, Rivas y Departamento Río San Juan	Camión propio o contratado	3000 a 6000 pulgadas	1,0 a 2,5/pulg (según la especie)	Depende del tipo y tamaño de la artesanía
Palma real	León, Pacífico Central	Bus	4 manojos	140/manejo	144 sombreros 48 escobas
Cabuya	Boaco y Somoto	Bus	4 quintales	600/quintal	8 tapices grandes
Mimbre	Bluefields RAAN	Bus Barco	35 libras	750	Depende del encargo
Tule	Diriamba, Tisma Jinotepe, Bluefields, Nueva Guinea	Bus	4 manojos	300/manejo	20 petates pigmentados 6 petates sin pigmento

C\$13,45 = US\$1

⁵ Un manajo es un grupo de 150 hojas de tule

del año. Así, en diciembre la demanda es mayor por las fiestas religiosas; el período de menor venta ocurre de mayo a setiembre como consecuencia de la estación de lluvias y la interferencia con la siembra de granos básicos. Los principales problemas de la venta de madera son el alto precio (45%), la escasez de madera de buena calidad (40%) y el costo del transporte (15%). Otro problema mencionado fue la competencia con las empresas japonesas y chinas, las cuales ofrecen un mejor precio por la madera de calidad.

Comercialización de mimbre en Masatepe

Los principales agentes de la cadena de comercialización del mimbre son el productor, el acopiador, el intermediario y el artesano. La mayoría de los intermediarios realizan viajes cada quince días para comprar entre 20 y 30 quintales a los productores a C\$1300 (US\$98)/quintal, que venden a los artesanos a C\$2200 (US\$163)/quintal, con un incremento de casi 54% del precio de compra. La estimación de costos e ingresos obtenidos con la comercialización de mimbre por los intermediarios de Masatepe se presenta en el Cuadro 7.

Los principales problemas para la comercialización del mimbre son la falta de compradores fijos, la escasez, los altos costos de la materia prima y la falta de capital para su adquisición en mayores cantidades.

Contribución de los productos maderables y no maderables en la economía de Masaya y Masatepe
La industria artesanal da empleo a más de mil personas, considerando a los intermediarios de la materia prima, los artesanos y los comerciantes del mercado de artesanías. Además, forma parte de los atractivos turísticos de estas ciudades y beneficia indirectamente a los sectores de turismo y comercio.

Cuadro 7. Estimación de los costos de comercialización e ingresos típicos por 25 quintales de mimbre para los intermediarios de Masatepe

Rubros	Valor total C\$	%
Transporte (Masatepe / Bluefields / Masatepe)	450	
Materia prima (pagado al productor)	32 500	
Permiso de transporte	135	
Transporte /quintal (terrestre)	2 000	
Otros costos (alimentación, hospedaje, transporte)	700	
Costo total	35 785	65%
Ingreso total	55 000	100%
Ingreso neto	19 215	35%

C\$13,45 = US\$1.

Es difícil calcular la cantidad de madera usada por la industria artesanal anualmente, ya que esta actividad está integrada con la confección de muebles; sin embargo, se estima que los pequeños talleres de artesanía (55% del total) usan aproximadamente 36 000 pulgadas de madera por año cada uno, mientras que los talleres medianos (45% del total) usan el doble. En conjunto, los talleres de artesanías consumen alrededor de 4 900 000 pulgadas al año.

El valor de las fibras comercializadas anualmente por los intermediarios en Masaya y Masatepe se estima en C\$2 734 000 (US\$203 271) que corresponden a 2880 manojos de palma real (C\$403 200; US\$29 977), 828 manojos del tule (C\$248 400; US\$18 468) y 580 quintales de mimbre (C\$1 276 000; US\$94 870); además, se comercializan alrededor de 576 quintales al año de cabuya (a pesar de ser una fibra escasa), con un valor de C\$806 400 (US\$59 955).



Foto: Raimunda Santiana.

Sombrero elaborados de palma real. Masaya, Nicaragua

Factores favorables y desfavorables para la actividad artesanal en Masaya y Masatepe

Los artesanos identificaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para la actividad artesanal, así como algunas acciones que contribuirían a mejorar el sector. Las principales fortalezas tienen que ver con la fuerte tradición cultural en Masaya y Masatepe, la diversificación de los productos artesanales y su aceptación en el mercado nacional e internacional. Las principales debilidades se centran en el proceso productivo -en particular, el control de los costos de producción y el bajo capital para invertir insumos y tecnología- la competencia entre los talleres y la poca divulgación de los productos artesanales. Como oportunidades en el entorno, se identifica la compra directa de materia prima a los productores de bosques secundarios y la implementación de un corredor turístico sobre la carretera Masaya – Granada y el Proyecto “Ruta Artesanal Monimbó”, orientado a que las agencias locales realicen *tours* en el Barrio Monimbó para que los turistas compren las artesanías directamente a los artesanos. Las principales amenazas se relacionan con el suministro de materia prima (escasez de especies de calidad) y la demanda de productos (producción y mercado de artesanías basado en encargos).

Conclusiones y recomendaciones

Los productos maderables y no maderables brindan beneficios directos e indirectos a la industria artesanal; además, cumplen un papel importante para la industria de muebles, la cual no fue contemplada en este estudio pero que sería importante caracterizar en estudios futuros. La industria artesanal de Masaya y Masatepe está compuesta por alrededor de 174 talleres de artesanías que dependen directamente de la fibra y madera como materia prima. Esta industria coloca aproximadamente el 70% de su producción en el mercado local y genera empleos y divisas para el municipio. Sin embargo, la competitividad entre los talleres incide negativamente en la calidad de los productos, debido a que muchos talleres producen artesanías en serie, lo que les permite vender sus productos a precios más bajos.

A pesar de que los productos artesanales han logrado aceptabilidad en el mercado local y externo, los artesanos son los que obtienen menores ingresos debido a los altos costos de producción y comercialización. El sector se caracteriza por la falta de organización, lo cual contribuye a la proliferación de talleres informales e impide el mejoramiento de la calidad y los precios de los productos. Las mayores ganancias son para los intermediarios, ya que tienen más conocimiento del mercado y capital para comercializar los productos.

En investigaciones posteriores, se recomienda analizar la participación de los productos maderables y no maderables en el sector de muebles, para recabar mayor información de la importancia de estos productos en la economía local.

En cuanto al desarrollo local, es necesario capacitar a los artesanos en los aspectos de producción y mercadeo para que desarrollen las herramientas necesarias que les permitan evaluar la rentabilidad de la actividad artesanal y buscar nuevas oportunidades de mercado, así como apoyar el fortalecimiento de las asociaciones y organizaciones ligadas a la producción artesanal.

Es aconsejable aprovechar la existencia de estos mercados para promover el manejo sostenible de las especies y ecosistemas que aportan la materia prima. Por otra parte, sería importante que las autoridades del sector forestal de Nicaragua prestaran mayor atención al fomento de políticas de aprovechamiento y comercialización de los productos del bosque, de forma que beneficie a los dueños de estos bosques y a los artesanos.

Agradecimientos

A Claudia Bouroncle y Alfonso Suárez por las sugerencias y revisión ortográfica del manuscrito.

Literatura citada

- Alves-Milho. 1995. Dinámica del Sector Forestal en Nicaragua 1960-1995. Lineamientos para un desarrollo sostenible. Managua, Nicaragua, UNAN - UNA. 212p.
- INTA (Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria). 1994. Diagnóstico Agro-socioeconómico. Masaya, Nicaragua, INTA.
- Montealegre, M; Vargas, A. 1997. Conclusiones de encuestas realizadas en los talleres de madera de las ciudades de Masaya y Masatepe. Managua, Nicaragua, Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME). 21 p.
- UNIDO (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). 1997. Breve análisis de los potenciales distritos industriales. Managua, Nicaragua. 15 p.
- Parrilli, M. 1999. Tipología y dinámica de los productores de muebles de Nicaragua. In La cadena maderera: en busca de los eslabones perdidos. Managua, NITLAPAN. p. 44 - 45. (UCA. Cuaderno de Investigación no. 3).
- Robles, G; Olivera, K; Villalobos, R. 2000. Evaluación de los Recursos Forestales no maderables en América Central. Turrialba, Costa Rica, CATIE. (Documento interno de trabajo).