

EL RELEVO GENERACIONAL SE AFIANZA EN LOS TALLERES FAMILIARES

La crisis revitaliza el sector artesano

En los dos últimos años FRACAMAN ha entregado 400 nuevos carnets de artesanos y ha reconocido a 70 nuevas empresas artesanas en Castilla la Mancha. El boom tiene mucho que ver con la crisis económica, que ha llevado a algunos que ya ejercían la actividad a buscar el reconocimiento institucional para beneficiarse de ventajas que antes no necesitaban y a otros a buscar en la artesanía una salida laboral. Cuatro toledanos nos cuentan su experiencia.

Julian Pleite Velasco, en Polán, José Manuel Martín Sánchez, en Tembleque, y Angel Antonio García López, en Los Navalmorales, son buenos ejemplos del relevo generacional que está experimentando el sector artesano. Los tres han trasteado en los talleres de sus padres cuando eran pequeños. Los tres han crecido con el gusanillo de la artesanía y los tres han decidido ganarse la vida siguiendo la tradición del negocio familiar. Están entre esos nuevos profesionales que han adquirido su carnet de artesano en los últimos meses.

Julian Pleite Velasco no paraba esta semana, ultimando los preparativos del stand que él y su padre tienen en Farcama. Es la primera vez que llevan su trabajo a la Feria de Artesanía de Toledo. Julian es licenciado en Ciencias Empresariales, pero a él siempre le gustó la carpintería donde su padre hacía cabeceros, mesillas, armarios o puertas, en Polán. Así que estudiando la carrera no perdió nunca de vista el negocio familiar. Ahora trabaja la madera junto a su padre y además se encarga del papeleo y la cuestión empresarial aprovechando sus estudios universitarios.

Cree que la artesanía puede ser una salida laboral interesante tal y como está el mercado de trabajo en este momento, aunque reclama más ayu-



Es Ana María Orellana Martín, en su taller de Cobisa. Esta nueva ceramista es finalista de los Premios de Artesanía de Castilla la Mancha. FOTO: PEDRO GILBERTA

das y promoción para que los artesanos puedan hacer frente a la competencia asiática que, señala, en su sector está siendo especialmente perjudicial. "La crisis económica está haciendo que los clientes se fijen más en los precios y nuestra artesanía no puede competir con los que ofrecen esos productos. Los artesanos competimos con mucha más calidad y también con una flexibilidad que nos permite adaptarnos a las necesidades, gustos y sugerencias de cada clien-

El gran enemigo, dicen los artesanos, es la competencia asiática, por los bajos precios. Pero ellos tienen sus bazas. "Nosotros competimos con calidad y flexibilidad"