

1327

30259

I

ESTUDIO DE LA ARTESANIA TEXTIL
PROVINCIA DE CATAMARCA
TOMO I

• Metodología conclusiones y
recomendaciones.

- 1973 -

22252

Y. 3011

H. 41121

F. 312

F. 313

G. 210

CATAMARCA

RECONOCIMIENTO

La preparación del presente informe ha sido posible gracias a la valiosa colaboración prestada por funcionarios e informantes de la provincia de Catamarca y especialmente gracias al cálido apoyo de los principales actores de este estudio: las teleras de los departamentos de Tinogasta, Belén, Santa María y Valle de Catamarca.-

Agradecemos especialmente a Bella Livia Garcia por su paciente ayuda durante el proceso de mecanografiado del trabajo.-

I.- INTRODUCCION

El trabajo que se presenta a continuación fué diseñado como un estudio de tipo exploratorio, a fin de efectuar una primera descripción cualitativa de las características de la actividad artesanal textil en la provincia de Catamarca.-

Fueron entrevistados artesanos, intermediarios e informantes clave radicados en departamentos considerados "típicos" por el grado de concentración de productores artesanales, y por la especialización en cuanto a materiales y técnicas empleadas y tipo de productos que se elaboran.-

La enorme variedad de problemas que se detectaron, una vez iniciado el estudio exploratorio, determinó la necesidad de aumentar el número de entrevistas exploratorias en relación a lo previsto inicialmente. Por esta razón al finalizar el trabajo de campo de esta etapa, se disponía de una cantidad tan grande de información, que fué necesario diseñar un cuidadoso plan de análisis a fin de lograr un razonable aprovechamiento de los datos, y prolongar la etapa de análisis del material cualitativo.-

El trabajo de campo de esta etapa exploratoria se efectuó durante el mes de diciembre de 1973 y fué realizado por las Lic. Oro N. Bendahan, Estela Elbert, Lidia Sarmenti, Las mismas personas efectuaron las tareas de análisis de datos etapa en la que participó además la Lic. María de los Angeles Carluci. En las tareas de ordenamiento de datos, colaboraron las técnicas Iris E. Guerci y Nélica A. Quiróz, todas estas tareas, incluyendo etapas previas al trabajo de campo fueron coordinadas por la Lic. Estela Elbert.- /

II.- OBJETIVOS Y METODOLOGIA

El estudio fué diseñado en base a un enfoque integral, relacionando la artesanía textil existente en la provincia de Catamarca con otros aspectos de la economía de la zona. Por ello se realizaron estudios entre todos los sectores relacionados con la actividad artesanal—artesanos e intermediarios—.

El listado de objetivos del trabajo fué preparado en base al marco teórico emergente de estudios previos ya realizados sobre el tema por los antropólogos Esther Hermitte y Carlos Herran y la Lic. Estela R. Elbert; se consultaron también trabajos estadísticos, demográficos y económicos acerca de la situación actual de la provincia.—

A lo largo del trabajo, se enfatizó el estudio de los aspectos económicos del proceso productivo, si bien se trató de evaluar la incidencia de los aspectos informales, tales como relaciones de parentesco, de amistad y de compadrazgo, así como la persistencia de formas tradicionales de cooperación.—

Por medio de entrevistas a informantes clave, se inició el análisis de la experiencia realizada por la Cooperativa de Teleras Unidas de Belén.—

1.- Aspectos del estudio que fueron relevados durante la etapa exploratoria

En esta etapa se efectuó un primer relevamiento para el que se tuvieron en cuenta hipótesis y variables enunciados en el Proyecto elaborado para el es_

tudio; los aspectos que aún no hayan sido contemplados serán objeto de análisis en la próxima etapa.-

En la información estadística disponible se analizaron datos acerca de:

- _ situación económica de la provincia
- _ población según edad y sexo
- _ población activa.

Durante la realización del trabajo de campo se indagaron los siguientes aspectos:

1.1.- Características de los artesanos textiles

Se trataron de establecer las características de los artesanos y las diferencias existentes según:

- _ áreas donde se hallan radicados
- _ tipo de tejido predominante en el área

Para ello se diseñó una encuesta en la que se tuvieron en cuenta las siguientes variables:

- _ datos de clasificación socio-económicas
- _ ocupación principal
- _ actividades complementarias
- _ ingresos
- _ tipo de ingresos: efectivo o en especie

- _ tipo de artesanía que elabora
- _ créditos que obtiene (fuentes)
- _ fuentes de obtención de materias primas
- _ formas de comercialización más frecuentes, etc.

Detallamos a continuación el enfoque dado a algunos de los ítems enumerados:

1.2.- Listado de productos elaborados según zona

1.3.- Instrumentos de producción y técnicas utilizadas, tiempo y remuneraciones

Se efectuaron observaciones acerca del instrumental utilizado: telares, instrumentos auxiliares para el hilado y ovillado, etc. también se observaron técnicas de hilado, teñido, tejido y de terminación de la prenda.-

Al mismo tiempo se reunió información acerca de los tiempos que insume cada una de las etapas del proceso del tejido y de las remuneraciones que reciben por estas tareas, las teleras que trabajan para terceros.-

1.4.- Estructura del núcleo productor

Se tuvo en cuenta su composición en cuanto al origen de los miembros:

- _ grupo doméstico
- _ contratación de mano de obra ajena al grupo doméstico.

1.5.- Fuentes de financiación de la actividad artesanal:

Se analizó la acción de:

- _ bancos
- _ proveedores de materias primas
- _ acopiadores de productos terminados
- _ formas mixtas de intermediación

1.6.- Relaciones que se establecen entre artesanos e instituciones relacionadas con su actividad

En este punto interesó conocer el grado de relación establecida entre los artesanos y la institución, conocimiento que tienen acerca de sus actividades y de las ventajas que pueden ofrecerles.-

Se indagó acerca de:

- ° Fondo Nacional de las Artes
- ° Casa de Catamarca
- ° Mercado Artesanal de la Ciudad de Catamarca
- ° Banco de Catamarca
- ° Banco de la Nación, sucursal Belén
- ° Casa de Belén en la ciudad de Catamarca

Respecto de la Cooperativa de teleras se entrevistó a ex-miembros de sus comisiones directivas y se indagó acerca de:

- ° razones de su creación
- ° objetivos
- ° composición de sus comisiones directivas

- ° mecanismos de decisión
- ° disponibilidad de capital
- ° situación actual de la cooperativa intervenida.

1.7.- Fuentes de aprovisionamiento de materias primas

Se estudiaron flujos de materia prima: lana y anilinas según procedencia de los proveedores, y tipo de materia prima que éstos proporcionan. Se tuvieron en cuenta formas de pago por la materia.-

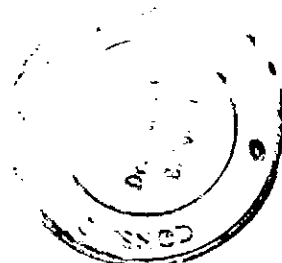
1.8.- Comercialización de la producción artesanal

Se estudió el rol de diversos tipos de intermediarios que intervienen en el proceso de comercialización de la producción, incluyendo un sector de teleras que poseen capacidad económica para relacionarse directamente con mayoristas y demanda final.-

Parte de las entrevistas fueron realizadas durante el transcurso de la Feria Artesanal de diciembre, que se lleva a cabo todos los años con motivo de la Fiesta de la Virgen del Valle en la ciudad de Catamarca.- En esa ocasión se establecieron contactos con teleras independientes, teleras empresarias y acopiadores, procedentes en su mayoría del departamento de Belén y algunos del departamento de Tinogasta.-

En las entrevistas efectuadas entre intermediarios, se indagó acerca de los siguientes aspectos:

- ° tipo de artesanías que adquieren



- ° formas de pago
- ° características de los artesanos proveedores
- ° formas de venta de productos acopiados
- ° épocas de mayor y menor compra
- ° épocas de mayor y menor venta
- ° descripción de la demanda, de sus preferencias y localización.

En este punto se estudiaron aspectos relacionados con la formación del precio, teniendo en cuenta para ello los costos de insumos, mano de obra y los márgenes de comercialización.-

2.- Areas donde se realizó el estudio exploratorio

Tal como fué expuesto en el proyecto de este trabajo, las áreas donde se realizaría el estudio, debían reunir las siguientes características:

- _ alta concentración de productores artesanales textiles
- _ existencia de proveedores de materia prima dentro del área.
- _ existencia de acopiadores de productos terminados.
- _ existencia de instituciones que intervengan en algún aspecto relacionado con el estudio

Teniendo en cuenta estas condiciones, de acuerdo a in-

formaciones recogidas en material bibliográfico y entre informantes, se estableció la conveniencia de efectuar el estudio en:

- _ Belén (ciudad)
- _ Tinogasta (ciudad)
- _ Londres
- _ Santa María (ciudad)
- _ Valle de Catamarca

3.- Universo y muestra:

El tipo de datos- eminentemente cualitativos- que se debía relevar, requiere el análisis de la acción de diferentes sectores relacionados con la producción y comercialización de artesanías:

- _ productores artesanales
- _ proveedores de materias primas
- _ acopiadores de productos terminados
- _ productores de artesanías
- _ funcionarios
- _ otros

Se partió del supuesto que estos sectores interec-
túan entre sí a lo largo del año, durante las diver-
sas etapas de los ciclos productivos y de comercia-
lización.-

Durante la realización del trabajo de campo se corro-

boró la existencia de una estratificación interna en el sector de productores, por lo cual se extendió el número de entrevistas a fin de incluir una proporción mayor de miembros de cada estrato.-

3.1.- Tipo de muestras

Los requerimientos de la etapa exploratoria- obtener una descripción cualitativa del universo-determinaron la conveniencia de trabajar con muestras no representativas, pero que permitieran obtener información acerca de los sistemas de interacción entre los diferentes estratos existentes.

Los entrevistados fueron detectados, por medio de informaciones que se obtenían en el transcurso del trabajo. De este modo, las entrevistas totalizaron las siguientes cifras según departamento:

Nº.de entrevistas Total

- Entrevistas realizadas durante la fiesta de la Virgen del Valle, en la Feria Artesanal:

- Teleras de Belén y Tinogasta	28	
- Comerciantes de la Pcia. de Bs.Aires	6	34
- <u>Dto. de Tinogasta</u>		
- Teleras	20	
- Informante clave	1	21

Nº.de entrevistas			Total
<u>- Dto. de Belén</u>			
- Teleras	27		
- Informantes y co- merciantes	10		37
<u>- Dto. de Santa María</u>			
- Teleras	20		
- Informantes y co- merciantes	6		26
- <u>Valle de Catamarca</u>			6
			<hr/> 124

4.- Instrumentos de investigación

En todos los casos se utilizaron cuestionarios cualitativos, elaborados en base a las variables que fueron elaboradas para el proyecto del trabajo y que aparecen transcritas en esta metodología.-

Asimismo se efectuaron observaciones acerca de técnicas de producción.-

5.- Control de la información obtenida y análisis

Las entrevistas fueron realizadas por tres investigadoras del equipo. Durante la recolección de información se cotejaron continuamente los datos obtenidos y se profundizaban todos aquellos aspectos cuyo significado aparecía como determinante de situaciones y conductas. Esto significó la reestructuración del cuestionario cualitativo durante el desarrollo del trabajo de campo, cuya versión definitiva se acompaña en el Anexo I.-

6.- Análisis de los datos

El análisis de los datos requirió la ordenación del material según variables y la cuatificación de datos referentes a edades, tipo de actividades, categoría de la telera, categoría del intermediario, etc.-

La elaboración de datos sumamente difíciles de obtener, tales como tiempos que insumen las etapas de producción y los precios que se pagan a la mano de obra, así como costos de los insumos, fué efectuada mediante la confrontación de respuestas proporcionadas por diferentes entrevistadas. En algunos casos se tomaron datos modales y en otros casos se elaboraron promedios.-

N O T A:

Tal como se detalla en el punto 3.1, las entrevistas fueron realizadas en los departamentos de Tinogasta, Belén y Santa María pero contrariamente a lo previsto inicialmente- realizar entrevistas en cabeceras de departamento y Londres- fueron entrevistados artesanos de los siguientes lugares:

<u>Dto.de Tinogasta</u>	<u>Dto.Belén</u>	<u>Pto.Sta. María</u>
Tinogasta (ciudad)	Villa de Belén	Sta.María(ciud.)
Santa Rosa	Londres	Chañar Punco
San Roque	La Ciénaga	Lampacito
El Puesto	La Aguada	San José Banda Oeste
Piambalá	San Fernando	Fuerte Quemado
Copacabana	Puerta de Cormal	
Cerro Negro	Quemado	
	Eje de Hualfín	

En el estudio pre-exploratorio fueron entrevistados teleros de:

<u>Dto.Fray Mamerto Esquiú</u>	<u>Dto. de Ambato</u>
Piedra Blanca	Los Castillos
La Tercena	Chuchucaraana
La Carrera	

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

NOTA:

Las siguientes abreviaciones utilizadas en el texto significan:

IC: Informante clave

Interm: Intermediario

T.: Tinogasta

B.: Villa de Belén y/o Departamento de Belén.

C.Q.: Corral Quemado, Departamento de Belén.

S.: Santa María

V.de C. Valle de Catamarca(departamento de Fray Mamerto Esquiú y Valle Viejo).

L.: Londres, Departamento de Belén

CONCLUSIONES

1. Características socioeconómicas de la muestra de teleras

El presente estudio ha sido realizado entre teleras intermediarios e informantes radicados en las cabeceras de los departamentos de Tinogasta, Belén y Santa María y en pequeñas poblaciones semirurales de los alrededores. Si bien no se encaró el contacto directo con artesanos e intermediarios de poblaciones rurales aisladas, se obtuvieron datos acerca de los mismos a través de entrevistas relacionados con productores de lana y/o comerciantes acopiadores de lanas y tejidos.

Fueron realizadas 124 entrevistas de las cuales 93 corresponden a teleras. Casi la mitad de estas últimas se efectuaron en el departamento de Belén.

Más de la mitad de las teleras entrevistadas se hallan comprendidas entre 30 y 59 años de edad, si bien las muestras de Belén y Santa María es alta la proporción de teleras mayores de 60 años: 31% y 45% respectivamente.

La casi totalidad de los artesanos entrevistados son mujeres, registrándose casos de teleros varones, sólo en el departamento de Belén. La situación de predominio casi absoluto del sector femenino en la actividad, se relaciona con factores histórico-tradicio-

nales y con la estructura socioeconómica de la provincia y del grupo familiar.

El aprendizaje de las tareas del tejido se realiza en el grupo familiar, que tradicionalmente constituyó y continua siendo el centro de localización para este tipo de artesanías. La estructura socioeconómica existente en la provincia, especialmente en zonas rurales, favorece la persistencia de la actividad, debido principalmente a la falta de alternativas laborales.

En cuanto a la estructura del grupo familiar se observó que predominan mujeres mayores y niños, pues los miembros masculinos emigran en forma definitiva o transitoria, en busca de ocupación, conducta que también es seguida por las mujeres jóvenes.

Debido a la falta de alternativas laborales, el trabajo artesanal, se convierte en una fuente de ingresos para quienes por diversas razones no emigran. Mas de un tercio de las entrevistadas son jefes de familia, es decir mujeres a cargo de un grupo familiar y los ingresos obtenidos por su actividad, constituyen el sostén económico de su hogar.

La capacidad económica de las teleras entrevistadas se halla relacionada con los ingresos del jefe de familia "no telero" y/o del grupo familiar, los que pueden originarse en actividades agrícolas o del sector servicios. Es decir que, en general la actividad artesanal textil por sí misma, como mero proceso productivo no permite la acumulación de capital. El nivel de ingresos del grupo familiar, agregado a las presiones ejercidas por las estructuras de producción y comercialización, conduce a la diferenciación del sector en teleras empresarias, independientes y dependientes. Entre las teleras empresa-

rias más de la mitad declaró que el jefe de familia es "cuenta propia" o empleado. En el extremo opuesto, se hallan las teleras dependientes: el 70% de los jefes de familia de este sector son peones, medieros, o la telera misma. Las teleras independientes presentan en este punto una situación similar a la mencionada para las teleras dependientes: casi la mitad de los jefes de familia son peones y medieros o la telera misma.

La disponibilidad de ingresos provenientes de actividades comerciales y/o agrícolas permite incrementar los medios de pago en base a la obtención de créditos bancarios, facilidad accesible sólo a empresarias y algunas teleras independientes.

2. Organización del proceso productivo

El desarrollo de la actividad artesanal en las condiciones actuales de tecnología y mercado impide que los productores acumulen capital a partir de la misma. El incremento de capital es viable en alguna medida, sólo para quienes se hallan en condiciones de "manejar" el proceso productivo y la comercialización, posibilidad a la que las teleras independientes tienen un limitado acceso y las dependientes ninguno, debido a la carencia de capital inicial.

Se han detectado dos formas principales de organización de la producción artesanal textil:

- a nivel empresario
- a nivel familiar

La primera se basa en la existencia de teleras empresarias e intermediarios quienes por disponer de capital suficiente para adquirir materias primas, se hallan en condiciones de formar y mantener un stock de productos terminados y encarar su comercialización. La producción de tejidos es realizada mediante la contratación de teleras dependientes, que trabajan en sus domicilios.

La dirección del proceso productivo por las teleras empresarias se basa en una suerte de división del trabajo entre las teleras dependientes, quienes han llegado a especializarse en determinadas tareas, hilado, tejido, bordado etc. El proceso de especialización permite un cierto incremento de la productividad, si bien los montos de producción son bajos debido al relativo retraso que produce el trabajo parcializado en el domicilio de las teleras, y al primitivismo de los medios de producción.

En la producción a "nivel familiar" la totalidad de la producción se realiza sin el auxilio de mano de obra extrafamiliar. Por lo tanto, la división y especialización del trabajo es menor. Las teleras que trabajan de este modo, - independientes de zonas urbanizadas y dependientes de zonas rurales, - tienen poco acceso a la comercialización directa en virtud de su escaso monto de producción en el caso de las independientes, y debido a que no son dueñas del producto en el caso de las dependientes.

Entre los dos extremos expuestos, el nivel empresario y el nivel familiar, se ubican las teleras independientes que ocasionalmente ocupan mano de obra familiar, cumpliendo así un rol empresario y el de las teleras empresarias empleando habitualmente mano de obra extrafamiliar, no se circunscriben al rol de meras organizadoras de la producción, sino que cumplen personalmente algunas etapas del proceso productivo.

2.1 Relaciones contractuales y remuneraciones

Las relaciones entre empresarios y teleras dependientes se basan en contratos de tipo innominado, estableciéndose el pago de remuneraciones por los sistemas de trabajo a destajo y "por jornal". Las necesidades de las teleras en cuanto a créditos en efectivo, materias primas o artículos de consumo, suelen determinar las formas de pago. Las teleras empresarias proporcionan "adelantos" en efectivo a cuenta de la mano de obra de teleras dependientes, mientras que otro tipo de intermediarios suele adelantar en artículos de consumo y en materias primas, incluso a teleras independientes. En las zonas rurales, aun persisten formas de pago "al partir" y trueque directo de productos. Quedan vestigios de formas de solidaridad comunitaria tales como la minga y la "vuelta de mano" que eximen del uso del dinero.

El nivel de los salarios varía según tipo de tarea, pero en general oscila entre \$ 0,80 y \$ 1,20 la hora, lo que en la zona de Belén determina ingresos mensuales que varían entre \$ 150 y 210 por mes, siempre que la telera trabaje ocho horas diarias. La existencia de una fuerte demanda- especialmente en invierno- por parte de intermediarios locales en las zonas relevadas del departamento de Belén, proporciona una relativa regularidad de ingresos a las teleras dependientes e independientes, si bien a un nivel sumamente bajo. En la zona urbanizada de Tinogasta, la demanda a nivel de intermediarios locales es restringida, mientras que en la ciudad Santa María existe un solo empresario. Por lo tanto en estas dos últimas localidades son irregulares tanto la oferta de productos, como los ingresos que perciben las teleras.

El costo de mano de obra, calculado en base a los sala-

rios percibidos por las teleras dependientes, agregado al costo de las materias primas y un pequeño "beneficio", constituye la base utilizada por las teleras independientes y empresarias para la fijación del precio de los productos.

2.2 Características de la oferta

La producción textil de los departamentos estudiados se diferencia según usos asignables a los productos materias primas con que se elaboran y técnicas empleadas.

Los principales productos de Tinogasta y Santa María son destinables a usos domésticos- colchas frezadones almohadones,- y personales- bolsos-, pero fundamentalmente son apreciados por su función decorativa suntuaria que lleva a utilizar las colchas, frezadones, alforjas etc., como elementos de adorno a la par que funcionales.

Los chales ponchos y puyos elaborados preferentemente en Belén, constituyen prendas de vestir y de uso cotidiano.

Los productos de Tinogasta y Santa María requieren el uso de diseños y habilidades especiales para la realización de los mismos. En cambio el tejido de chales y puyos se realiza con técnicas sencillas, utilizándose generalmente colores naturales de llama y oveja, excepto en el caso de los puyos con guardas de colores y en el de los ponchos realizados con hilado industrial y técnica de "atado", para los que se utilizan anilinas.

Es decir que por un lado encontramos una producción

de tipo artistico, mientras que los tejidos "belenistos" pueden ser calificados de "producción seriada".

Las prendas de vicuña- especialidad del Valle de Catamarca- pueden ser incluidos en otra categoría, pues si bien son prendas de uso, su confección requiere determinadas habilidades por lo delicado de la fibra y la finura del hilado.

-El ritmo de la producción se ajusta fundamentalmente a las características de la demanda, la que a nivel de intermediarios y consumidores finales, es mas elevada en otoño e invierno especialmente para chales, puyos, bufandas, etc. En cambio la producción de Santa María y Tinogasta, si bien es de menor volumen goza de una demanda mas uniforme. Es importante señalar el rol de los intermediarios locales, quienes en épocas de menor demanda efectúan acopio de tejidos a precios tan bajos que en ocasiones no cubren los costos de las teleras.

Las alteraciones en el nivel de la demanda, afectan a las teleras que dependen de intermediarios locales para la colocación de sus productos. Las teleras dependientes son perjudicadas por los cambios en el ritmo de producción de empresarios e intermediarios.

-La producción de tejidos en base a hilados preparados por las mismas teleras, se ve obstaculizada porque a nivel local, la oferta de lanas es irregular e insuficiente. Además la calidad de las lanas encarece su costo, pues son de fibra corta y los fardos contienen mucho desperdicio.

Las zonas de producción de lana se hallan alejadas de

los centros de consumo del producto situación que es instrumentada por acopiadores que se encargan de aprovisionar a los artesanos localizados en las poblaciones de los valles. Estos intermediarios monopolizan las existencias de lanas, y logran precios ventajosos en épocas de mayor demanda. La esquila tiene lugar a fines de la primavera, momento que coincide con la baja en la demanda de tejidos, por lo cual las lanas son vendidas en primera instancia a comerciantes y artesanos de mayores recursos. Ante la imposibilidad de aprovisionarse de lanas en épocas de esquila, las teleras de menores recursos se ven obligadas a adquirir lanas a intermediarios pagando a crédito ó con tejidos.

Por lo tanto será necesario considerar la posibilidad de un aumento de la oferta actual de insumos, así como el establecimiento de canales más directos de relación entre los productores de lana y artesanos. De este modo se lograría abaratar los costos, a la par que un mayor control de la calidad de las materias primas.

La adquisición de insumos de origen industrial- hilados de lana y anilinas- es efectuada a comerciantes extraprovinciales o directamente en Buenos Aires, por las teleras de mayores recursos, mientras que las compras en pequeñas cantidades son realizadas a intermediarios locales que recargan los precios con márgenes de alrededor del 40%, vendiéndolos al contado o por trueque.

Uno de los problemas de la oferta de tejidos en Catamarca es el de la baja productividad.

La dispersión de los productores determina pérdidas de tiempo por traslado, y además una dedicación fragmentada a las tareas artesanales: la telera distrae



parte de su tiempo en las tareas domésticas. No obstante, el número de horas que insume la actividad textil es alto: en el departamento de Belén, ocho de cada diez teleras entrevistadas trabajan más de siete horas diarias, y en Tinogasta, más de la mitad de las entrevistadas declaró una dedicación similar. La situación varía en el departamento de Santa María donde la proporción de horas destinadas a la actividad artesanal textil es menor, lo que sería atribuible a la escasa demanda a nivel de intermediarios.

Una solución posible para el problema de la dispersión de las teleras y de la pérdida de tiempo que ésta ocasiona, sería la creación de centros de producción artesanal- talleres o similares- que concentren en un mismo local las diferentes etapas de elaboración del tejido, desde el lavado de lanas hasta las tareas de terminado. En la situación actual, en que la mayor parte de la producción es organizada por comerciantes y teleras empresarias, el mantenimiento del trabajo domiciliario resulta ventajoso para los dadores de trabajo, pues si bien esta situación disminuye la productividad, les permite eludir obligaciones emanadas de la legislación laboral vigente.

Por otra parte, el trabajo domiciliario es de larga raigambre en la provincia, habiéndose generado en las teleras una serie de hábitos transmitidos, por los cuales estas combinan las tareas referentes al tejido con quehaceres domésticos y el cuidado de los hijos.

-Sin embargo, el factor determinante de la escasa productividad de la actividad artesanal textil, está da-

do por su tecnología rudimentaria. La tecnología empleada en la actualidad permanece inmodificada desde hace siglos. Las innovaciones introducidas son escasas (uso de hilado industrial proveniente de otros lugares del país, o ruecas para hilar).

Aún cuando se encarara la solución de los problemas que tratan el aumento de la producción actual, referidos al abastecimiento regular de materia prima y la organización más racional de la producción, sólo se lograrían aumentos significativos a través de la introducción de una tecnología mas avanzada en las etapas fundamentales del proceso productivo (hilado y tejido).

Sin embargo, los cambios tecnológicos deberían realizarse teniendo en cuenta que el valor actual de muchas prendas producidas artesanalmente para el mercado, radica en su cualidad de "hecho a mano". De este modo deberían distinguirse dos líneas de producción: una destinada al consumo masivo, empleando una tecnología más avanzada que no altera sustancialmente su calidad- chales de llama y ponchos realizados con hilado industrial- y otra, dedicada a un mercado más restringido y calificado, donde la técnica tradicional no sufriría alteraciones, que sería el caso de la elaboración de prendas bordadas en Tinogasta y de frezadones en Santa María.

2.3. Formas empresarias de organización del trabajo

- En las áreas estudiadas son escasas las posibilidades de acceder a ocupaciones estables o temporarias fuera de la actividad artesanal textil, especialmente para la población femenina.

En el departamento de Tinogasta hay demanda temporaria de mano de obra femenina para la vitivinicultura; en cambio en Belén, el "empleo" en tareas agrícolas es escaso y ocupa especialmente mano de obra masculina. En relación a la situación laboral, se recogieron numerosas referencias acerca de mujeres ~~que emigran hacia otras provincias~~ jóvenes que emigran hacia otras provincias, principalmente para emplearse como servicio doméstico. Algunas de ellas al retornar a sus lugares de origen por razones familiares, se dedican a actividades artesanales, las que en la mayoría de los casos, fueron aprendidas durante la infancia y adolescencia.

- Las características de la oferta de mano de obra, agregadas al incremento de la demanda de tejidos producida en los últimos años, trajeron aparejado el fortalecimiento de quienes actúan como organizadores de la producción: teleras empresarias y algunos intermediarios. Ha sido posible detectar dos tipos de desarrollo de este sector: en Tinogasta y Belén, se halla integrado por gran número de individuos, cada uno de los cuales opera con capitales pequeños o medianos. En Santa María, en cambio, se ha observado la existencia de una empresa cuyo monto de operaciones supera el de un pequeño o mediano empresario.
- A continuación se detallan semejanzas y diferencias entre las teleras empresarias pequeñas y medianas por un lado, y la empresa artesanal de Santa María:

SITUACION DEL SECTOR EMPRESARIO

Tinogasta y Belén

- disponen de capitales para el acopio de materias primas.
- realizan algunas tareas relacionadas con el tejido y organizan el proceso productivo.
- Algunas teleras empresarias crean diseños propios.
- pueden llegar a contratar simultáneamente a varias trabajadoras dependientes, no más de diez.
- Dividen el trabajo y adjudican tareas según especialidades de las teleras.
- comercializan productos elaborados con materias primas propias y productos adquiridos a terceros, en los mercados provincial y nacional.

Santa María

- dispone de capitales para el acopio de materias primas.
- sólo organizan el proceso productivo.
- crea diseños propios, algunos en base a motivos arqueológicos; ajusta el tipo de producción a preferencias del mercado.
- contrata simultáneamente entre 30 y 60 teleras de acuerdo a sus posibilidades de comercialización.
- Divide el trabajo y adjudica tareas según especialidad de las teleras.
- comercializan productos elaborados con su materia prima y productos adquiridos a terceros, en los mercados provincial, nacional y en el exterior.

SITUACION SECTOR EMPRESARIO (cont.)Tinogasta y Belén

- por su calidad de telas concurren a ferias y exposiciones de artesanías. En éstas venden al público, y a comerciantes mayoristas, a quienes también venden en forma directa.

Santa María

- oficialmente no concurre a ferias ni exposiciones. Posee locales de ventas en Santa María, Tucumán y Capital Federal, opera como mayorista y minorista.

En ambos casos, las teleras contratadas trabajan en sus domicilios, lo que las coloca aparentemente, en la posición de "trabajador cuenta propia". Contrariamente a lo señalado en el caso de los comerciantes, las teleras empresarias y la empresa de Santa María contratan personal según su especialización: hilado, teñido, tejido, etc. Esta forma de organización incrementa la productividad y les permite un control más estricto de calidad.

Todos los empresarios mencionados -teleras empresarias y la empresa Santa María, así como los comerciantes que actúan como tales-, demandan mano de obra en forma irregular, siendo muy bajo el nivel de las remuneraciones.

La organización empresarial más "moderna" sería la de Santa María, donde se observa una división más neta entre capital y trabajo. En cambio en Belén, casi la mitad de las teleras empresarias realiza algunas etapas del tejido.

- Los comerciantes que intervienen en la organización del proceso productivo, se hallan radicados en su mayoría en zonas rurales. El sistema de división del trabajo que utilizan es menos estricto que el de las teleras empresarias: entregan materia prima a las teleras, quienes les

devuelven tejidos terminados o semiterminados. Las tareas de lavado y cardado se hallan generalmente a cargo de "especialistas". El pago por estas tareas es realizado en especie, en algunos casos por el sistema "al partir", y también en efectivo.

Las condiciones de trabajo que los empresarios de la zona ofrecen a las teleras dependientes en cuanto a tipo de contrato -trabajo por jornal, y a destajo-, el bajo nivel de los salarios y la forma de pago de los mismos -"al partir", trueque o en efectivo-, no encuentran una respuesta organizada por parte de los artesanos, en el sentido de asociación sindical o similares. La inexistencia de canales institucionales que regularicen las relaciones laborales patrón-artesano, determina que éstas sean conflictivas: en épocas de mayor demanda de artesanías, -antes de la Feria de abril y en invierno-, las teleras dependientes presionan por mejores salarios, mientras que los empresarios e intermediarios pagan menores salarios o no utilizan mano de obra durante el verano.

El escaso grado de desarrollo del conjunto del sector -teleras empresarias, independientes y dependientes-, se halla en relación con la situación global de marginalidad de la producción artesanal, la que se refleja en baja productividad, escasos beneficios y bajos salarios. En consecuencia no se dan las condiciones que posibiliten un proceso de acumulación significativo de capital, que permita encarar mejoras tecnológicas y de otra índole por iniciativa del sector empresario. Su marginalidad respecto del mercado nacional se traduce en que los márgenes de comercialización más importantes son apropiados por intermediarios radicados en medios urbanos, quienes por su capacidad de regulación de la oferta, de mantenimiento de existencias y por su proximidad a la demanda final, logran márgenes elevados, que no son reinvertidos en la actividad artesanal. Idéntica conducta en cuanto a la reinversión es seguida por los intermediarios de

nivel interdepartamental, regional y local.

La producción a nivel domiciliario y la debilidad del sector empresario configuran en síntesis una situación similar a la que históricamente se registró antes del pleno desarrollo de la organización industrial de tipo capitalista. El carácter preindustrial de la producción artesanal textil se acentúa en Belén, donde la mayor parte de la producción se realiza -aunque manualmente- en forma seriada.

- Contrastando con la realidad actual, la experiencia empresarial de la Corporación de Tejeduría Doméstica entre 1943 y 1962, significó una corriente continuada en la demanda de trabajo. La entidad proporcionaba medios de producción -telar manual semiautomático y devanador manual-, asesoramiento acerca de su utilización y materias primas adecuadas. Si bien los salarios eran bajos, los pagos se efectuaban en forma regular. La empresa fue creada con miras a proporcionar ingresos suplementarios al presupuesto familiar, pero en muchos casos llegó a constituir el principal o único sostén económico, pues varios miembros del grupo familiar se dedicaban a tejer.

La empresa incluyó dentro del régimen de previsión social sólo al personal permanente de las seccionales y subzonas: inspectores de zona, operarios y encargados; las teleras que tejían a domicilio no gozaron de beneficios sociales ni fueron indemnizadas una vez que la empresa cesó en sus actividades.

En la provincia de Catamarca, la actividad de la Corporación significó un elemento de relativo progreso por cuanto proporcionó trabajo e ingresos regulares a un importante sector de habitantes de áreas semi-rurales. Pero dado el bajo nivel de los salarios, no se produjeron alteraciones en la estructura social de las poblaciones incluidas en su radio de acción. Si bien numerosas teleras abandonaron las tareas artesanales y pasaron a trabajar para Tejeduría Doméstica, una vez desaparecida la empresa se

vieron constreñidas a retomar sus actividades anteriores.

Es importante señalar que el organigrama de tareas y funciones de la Corporación -administración central, seccionales y subzonas en las que trabajaba personal administrativo y técnico- y el sistema de control desarrollado por la entidad, constituyen modelos útiles para un organismo destinado a la promoción y comercialización de artesanías.

Las indagaciones efectuadas entre las teleras acerca de otras formas posibles de organización del trabajo, indican que algunas están interesadas en la creación de organismos -talleres o similares- que operen en forma semejante a la de Tejeduría Doméstica; otras opiniones recogidas señalan la conveniencia de "un lugar para enseñar a los jóvenes" y también un lugar para "trabajar y vender directamente" como en las ferias y exposiciones; algunas entrevistadas asocian la idea de taller a la de un trabajo continuo con horario regulado, remuneración mayor y segura, posibilidad de jubilación y que además liberaría a la productora del problema de la comercialización de los productos.

Esta posible nueva forma de organización del trabajo es visualizada por las teleras como un organismo mediador entre ellas y el mercado, y como un aseguramiento contra la inestabilidad.

Causas y consecuencias del bajo nivel de salarios para las teleras dependientes

Causas

- gran oferta de mano de obra
- escasas oportunidades laborales en áreas ajenas a la actividad artesanal textil

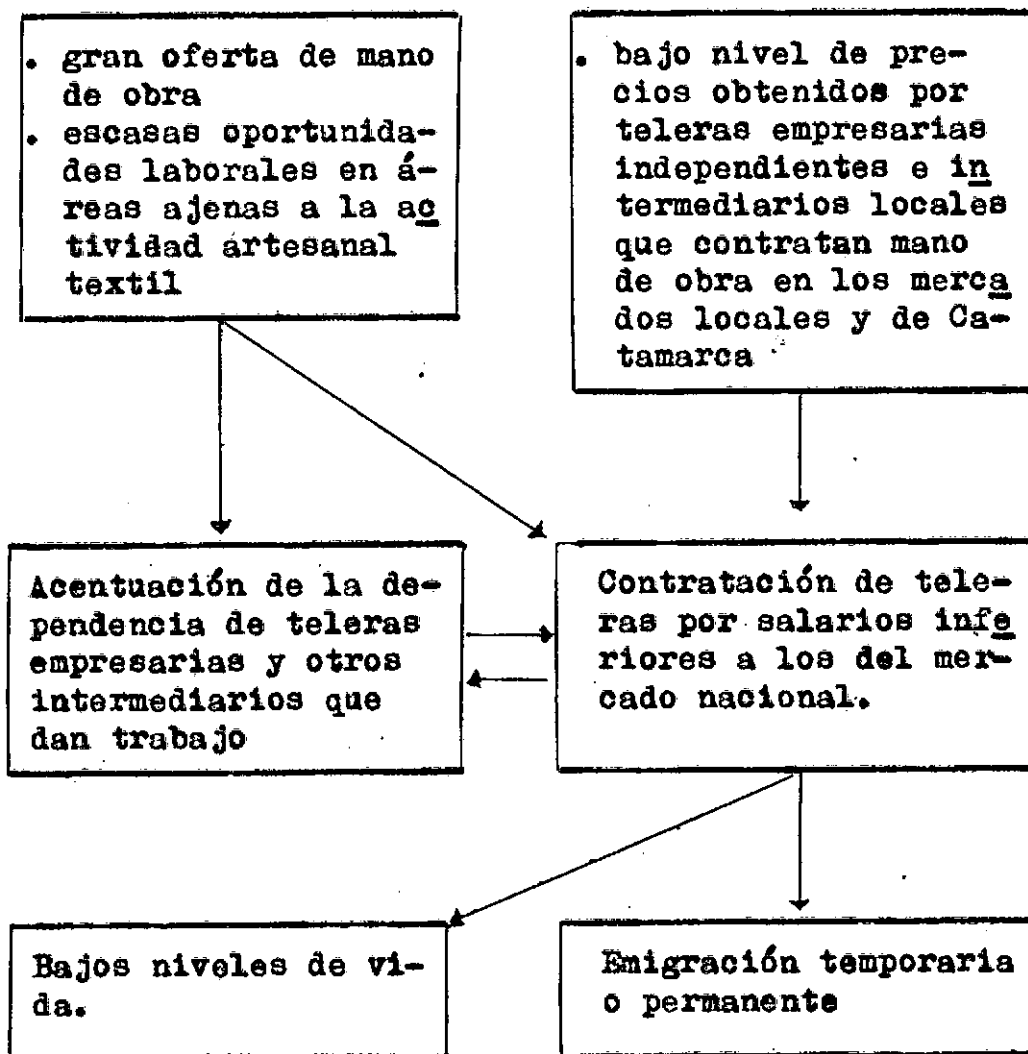
- bajo nivel de precios obtenidos por teleras empresarias independientes e intermediarios locales que contratan mano de obra en los mercados locales y de Cautamarca

Acentuación de la dependencia de teleras empresarias y otros intermediarios que dan trabajo

Contratación de teleras por salarios inferiores a los del mercado nacional.

Bajos niveles de vida.

Emigración temporaria o permanente



3. Comercialización de artesanías

- Los sistemas de comercialización de artesanías existentes en la provincia de Catamarca, se hallan estrechamente relacionados con la financiación y organización de la producción. Los grados de interrelación entre las actividades, varían según el ámbito en que operan los intermediarios y según su capacidad económica financiera.
- Cuanto más urbana es la localización del intermediario, tanto más especializadas son sus funciones, dedicándose algunos con exclusividad a la acumulación y comercialización de artesanías. En cambio, los intermediarios de áreas rurales o relacionados con ésta, tienden a cumplir múltiples funciones: producción, acopio y comercialización de lanas, y tejidos, comercialización de artículos de consumo, y financiación y organización de la producción. Además, en las zonas aisladas, los intermediarios son al mismo tiempo hacendados productores de lanas.
Las diversas actividades desarrolladas por los intermediarios de zonas rurales, constituyen una respuesta directa a los múltiples tipos de necesidades de esas zonas, las que en muchos casos, sólo son accesibles durante el verano, a lomo de mula. Los artesanos de zonas rurales, que generalmente son también peones, puesteros o arrendatarios de los hacendados y/o intermediarios, carecen de medios económicos para trasladarse por cuenta propia a los efectos de vender tejidos y aprovisionarse de artículos de consumo. Debido a esta situación, dependen fuertemente de hacendados-intermediarios con quienes truecan lanas, tejidos y otros productos, por artículos de consumo y trabajan por el sistema denominado "al partir".

- Los campesinos que no dependen directamente de un hacendado-intermediario regional, entregan lanas y tejidos a cambio de mercaderías a recolectores y/o a pequeños bolicheros quienes a su vez canalizan los productos hacia intermediarios regionales que les abastecen de artículos de consumo.
- Los hacendados-intermediarios actúan a nivel regional, en conexión con mayoristas de zonas urbanas, a quienes venden lanas, tejidos y frutos del país a cambio de artículos de consumo. También existen comerciantes mayoristas rurales que no son hacendados, ubicados generalmente en cruces de caminos; a copian tejidos recolectados por pequeños intermediarios de zonas rurales - recolectores y bolicheros -.
- Algunos mayoristas de menor capacidad económico-financiera, localizados en poblaciones operan a nivel interdepartamental; viajan a zonas rurales transportando mercaderías en camionetas y a lomo de mulas y regresan con lanas, tejidos y frutos del país.
- El área en que los mayoristas desarrollan sus actividades es regional, es decir, que abarca más de una provincia; los tejidos son vendidos a comerciantes de otras provincias y a su vez adquieren insumos y provisiones fuera de Catamarca.
Es decir, que los productos artesanales de zonas rurales terminan siendo comercializados en su mayor parte, por mayoristas de nivel regional, pues gracias a los precios irrisorios que fijan a los artesanos rurales, a quienes pagan en especie, logran colocar los tejidos acopiados a precios inferiores a los fijados por las teleras independientes. La competencia entre estos intermediarios y las teleras independientes surge nítida en el ámbito de las ferias que se realizan en Catamarca, donde se pudieron registrar notables diferencias de precios entre productos de similar categoría y calidad.

- Los artesanos radicados en poblaciones o en zonas cercanas a las mismas, tienen posibilidades de relacionarse con mayor número de intermediarios, los que generalmente operan a nivel local -"bolicheros", comerciantes en ramos generales, pequeñas acopiadores y tñleras empresarias.

Se observa que los lazos de dependencia respecto de los intermediarios locales son más débiles si se los compara con los que se registran en zonas rurales, dado que existe la posibilidad de elegir entre varios "patrones" posibles.

Sin embargo los artesanos de estas zonas se ven obligados a solicitar préstamos, créditos y adelantos a cuenta de producción futura, situación que estrecha su dependencia respecto de los intermediarios.

- Los intermediarios de nivel local operan en pequeña escala. Los tejidos acopiados son vendidos en ferias y a comerciantes minoristas dentro y fuera de la provincia.
- Los márgenes de comercialización que obtienen los diferentes tipos de intermediarios, se originan en los bajos precios que abonan a los artesanos por su producción y/o por su mano de obra. Los beneficios son aún mayores para quienes pagan en especie.
La compra de artesanías a fines de la temporada invernal, cuando el artesano se "ahoga" pues su producción no tendrá salida hasta el próximo invierno, es otra forma de acopio a bajísimos precios.
- Algunos intermediarios radicados en medios urbanos, exportan esporádicamente reducidos montos de tejidos artesanales. Las dificultades que surgen de la irregularidad de la oferta artesanal y las complejidades del proceso mismo de exportación, inciden sobre esta actividad, reduciéndola, pese a que los márgenes obtenibles son mayores.

4. Costos de producción y fijación de precios

- Los costos de producción de las artesanías textiles de Catamarca son computados por teleras empresarias e independientes a precios que se hallan muy por debajo de los valores de mercado. Es decir que podemos hablar de una estructura de costos a nivel local que denominamos "costos reales". En dichos costos, los precios de mano de obra de teleras dependientes son computadas a precios seis veces inferiores a los percibidos por un peón no calificado según convenio.

En las zonas rurales, los salarios percibidos por los artesanos son aún más bajos, pues en éstas áreas se utilizan las formas de pago "al partir" y/o pagos en especie.

- Los precios de las materias primas en bruto, varían en los departamentos estudiados, en función del nivel de la demanda: los productores e intermediarios del Norte del departamento de Belén, de la Sierra del Cajón, departamento de Santa María y de los departamentos de Tinogasta y Antofagasta de la Sierra, confluyen hacia la Villa de Belén y poblaciones vecinas, atraídos por la demanda de lanas de oveja, llama y cueros de vicuña, éstos últimos traídos de contrabando. El nivel de la demanda en esta zona, se halla en relación con la densidad de la población artesanal y su intenso ritmo de producción, lo que permite fijar precios más elevados en relación a los obtenibles por ventas de lanas en otros departamentos.

Los hilados de lanas y algodón de origen industrial, sufren un incremento de alrededor del 40 % respecto de precios obtenibles entre minoristas de la Capital Federal.

Comparando los precios de hilados elaborados por las teleras a partir de lanas en bruto, con los precios de hilados industriales, se observa que si bien los primeros requieren una inversión inicial menor, el hilado hecho a mano insume una alta proporción de horas-

hombre, que no es reconocida en el precio que las teleras obtienen por los productos terminados.

- En los precios obtenidos en ventas a los intermediarios locales, las teleras independientes recatan el valor de los insumos, y escasamente el de la mano de obra. La posibilidad de obtener algún beneficio sobre los costos "reales", sólo se da en ventas realizadas directamente al público en las Ferias de Catamarca, y también en operaciones realizadas con comerciantes extra-provinciales.

Es decir que los precios obtenibles varían según el tipo de clientes, a lo cual se agregan otros factores tales como el grado de urgencia de la telera en colocar su producción, y el momento del año en el que se realizan las ventas. También ~~abocden~~ en la fijación del precio las cualidades intrínsecas del producto, que para cada tipo de prenda, varían según los materiales empleados, tipo de elaboración, prolijidad del acabado o valor artístico.

- Las teleras empresarias e intermediarios que concurren a ferias, colocan tejidos a precios menores que las artesanas independientes. Esta situación es posible dado que sus costos de producción y/o los precios que abonan por compra de tejidos, resultan inferiores a los costos de teleras independientes, especialmente en relación a materias primas.
- Si los costos de producción - insumos y mano de obra, especialmente ésta última - fueran computados a precios de mercado, los precios finales de los productos artesanales deberían ser muy superiores a los que se registran ~~a~~ actualmente a nivel de la demanda final. Es decir que si los precios fueran fijados teniendo en cuenta el número de horas hombre que insume el proceso productivo a precios de mercado, la colocación de estos productos sería prácticamente imposible.

- El bajo nivel de productividad de la actividad artesanal sería la causa principal del alto número de horas-hombre que insume la elaboración de prendas tejidas. De ello se deduce que a mediano plazo será necesario introducir mejoras tecnológicas que aceleren el proceso productivo. Dichas medidas serían factibles especialmente en la zona de Belén, donde la producción artesanal textil presenta cierta semejanza con similares producidos en fábricas. Además la introducción de mejoras tecnológicas en la elaboración de tejidos belenistas se asentaría sobre sistemas de división y especialización del trabajo creados por artesanos de la región.

5. Experiencias de comercialización a través de una cooperativa

La experiencia de la Cooperativa de Teleros Unidas de Belén se desarrolló como un intento de disminuir el poder de los intermediarios en el sector de aprovisionamiento de materias primas.

La organización debía agrupar a productores artesanales de todo el departamento de Belén. El reclutamiento de socios se efectuó entre teleros empresarios e independientes- o sea personas con algún capital propio- previo pago de cuotas que no todas llegaron a integrar en su totalidad.

El intento de adquirir lanas directamente a productores laneros que habitualmente comprometen su producción con intermediarios regionales e interdepartamentales, se vió dificultada por el aislamiento de los pequeños productores y la inexistencia de caminos adecuados para llegar a las zonas en que se hallan radicados. En consecuencia la Cooperativa se vió obligada a recurrir a intermediarios de nivel regional para la obtención de estos insumos, relación que posteriormente fué interrumpida por decisión de los proveedores. Las ventas de lanas a las socias se realizaban a precios inferiores a los del mercado local.

En un segundo momento se intentó convertir a la cooperativa en un canal alternativo de comercialización de tejidos, para lo cual se trató de colocar la producción directamente en Buenos Aires y en la capital de la provincia. La tentativa fué desafortunada debido a los siguientes problemas:

- la formación del stock de la cooperativa se realizó sin ajustarse a normas de calidad; se pagaron precios altos que no fue posible recu-

perar en las ventas a comerciantes de Catamarca y comerciantes y cooperativas de Capital Federal; por lo tanto, "se quemó" mercadería, vendiéndole en ocasiones por debajo de los costos y a plazos.

- las teleras empresarias- miembros de la Comisión Directiva- que participaban en la adquisición y venta de tejidos, lo hacían en su doble rol de intermediarias y miembros de la institución: entregaban productos elaborados por ellas y sus teleras dependientes y también productos adquiridos a terceros, haciéndolos figurar como propios; al mismo tiempo que intentaron comercializar a través de la cooperativa, continuaban con sus actividades privadas como intermediarias y organizadoras de la producción.
- La Cooperativa no llegó a implementar sistemas racionales de control de calidad, administrativos y de comercialización; éstas falencias, así como los conflictos entre teleras empresarias e independientes que surgieron a raíz de la utilización discrecional que las primeras hicieron de la Cooperativa, desembocaron en una situación de crisis y desprestigio de la institución; asimismo no se recuperó el capital inicial- integrado por un préstamo del INAC y aportes de las socias-.
- las teleras independientes, que no tenían acceso a la conducción de la cooperativa, no se beneficiaron ni con el aprovisionamiento de lanas- que fué interrumpido- ni con la comercialización de tejidos, que era irregular.

Los problemas registrados durante el desarrollo de la experiencia de la Cooperativa son atribuibles al conflicto de intereses existente entre las productoras, en el cual las teleras empresarias mantuvieron el control social y

económico de la situación. Dicho control fué posibilitado por el tipo de inserción de las teleras empresarias dentro del proceso productivo en su calidad de organizadoras de la producción, y por las conexiones que poseen fuera de la comunidad, las que fueron utilizadas para los intentos de comercialización de tejidos.

El fracaso de la Cooperativa que finalmente fué intervenida y actualmente se halla inactiva- y de su grupo dirigente, indica que la estructura montada no pudo resistir por un lado, el doble embate de los intereses ambivalentes de las teleras empresarias- intermediarias privadas y socias de una cooperativa de comercialización - y por otro lado las necesidades de las teleras independientes, quienes ante el incumplimiento de los objetivos de la institución se vieron reducidas a mantener relaciones con intermediarios locales, abastecedores de lanas y acopiadores de tejidos e incluso teleras empresarias. Además, la acción de las ~~teleras~~ cooperativa no logró extenderse a todo el departamento, como se había planificado en un principio; las zonas rurales alejadas de la Villa de Belén no fueron incluidas, por lo cual existe actualmente la idea de crear una cooperativa de características similares en Corral Quemado.

Sin embargo; es necesario tener en cuenta que la causa fundamental de la crisis de la Cooperativa de Belén estaría radicada en una desigual distribución de poder económico y político entre las socias de la institución, y a la situación marginal de la misma respecto de los circuitos de comercialización existentes en el mercado nacional.

6. Promoción y comercialización de artesanías a través de instituciones.

La acción institucional en relación a la promoción y comercialización de artesanías catamarqueñas se lleva a cabo desde los sectores público y privado. En el primer sector encontramos la Dirección Provincial de Artesanías creada en 1973, de la que dependen la Escuela Artesanal de Alfombras, la Escuela Fábrica de Alfarería y Cerámica y el Mercado Artesanal. Actualmente la Dirección de Artesanías debe aprovisionar de productos artesanales a la Casa de Catamarca en Buenos Aires.

A nivel nacional cabe mencionar la acción del Fondo Nacional de las Artes, institución que otorgó ayuda financiera para la puesta en marcha y funcionamiento del Mercado Artesanal de Catamarca. Además, en la Provincia, el Fondo adquiere obras artesanales y facilita la concurrencia de algunos artesanos a Ferias y exposiciones organizadas por la institución.

En el ámbito privado, encontramos la Casa de Belén-asociación de teleras empresarias localizada en la capital de la provincia- y la Cooperativa de Teleras Unidas de Belén, la que prácticamente ha cesado en su actividad. A continuación se sintetizan los principales rasgos de las instituciones mencionadas excepto la Cooperativa de Teleras Unidas de Belén.

La acción de las instituciones estatales en cuanto a promoción y comercialización debe ser evaluada considerando que tienden a relacionarse con artesanos aislados, cuyo nivel de productividad es sumamente bajo y que dependen de intermediarios tanto para el aprovisionamiento de materias primas como para la comercialización de los productos.

Características de las instituciones

	<u>Casa de la Provincia</u>	<u>Dirección de Artesanías</u>	<u>F. N. de las Artes</u>	<u>Casa de Belén</u>
- <u>Cargos de la institución</u>	Depende del gobierno provincial	Depende de la Subsecretaría de Economía y Asuntos Rurales de la Provincia	Depende del Ministerio de Cultura y Educación de la Nación	<ul style="list-style-type: none"> Institución privada. Sociedad formada por las empresarios-intermediarios más importantes de Belén.
- <u>Actividad en cuanto a artesanas</u>	Comercialización de artesanías y productos regionales. Actividades de otro orden	Comercialización y promoción a través de ferias y la Casa de Catamarca	Comercialización, promoción y financiación	<ul style="list-style-type: none"> Comercialización y fines sociales (albergue de las socias)
- <u>Proveedores</u>	Entes intermediarios; actualmente, Mercado Artesanal de Catamarca	Teleros independientes y algunas empresarias	Teleros independientes y empresarias	<ul style="list-style-type: none"> Socias y otras teleras
- <u>Lugares de origen de productos</u>	Belén, Tinogasta y Valle de Catamarca	Toda la provincia	Todo el país	<ul style="list-style-type: none"> Villa de Belén y poblaciones cercanas
- <u>Compradores</u>	Consumidores de la Capital Federal y turistas extranjeros	Vende al público	Vende al público	<ul style="list-style-type: none"> Vende a comerciantes de otras provincias y público
- <u>Imagen de las instituciones entre teleros independientes y dependientes</u>	Quiéres la conocen, saben que compra a intermediarios. La mayoría desconoce su actividad	Escaso conocimiento de su acción; imagen imprecisa	Pocas teleras se relacionan con la institución. Algunas afirman que compra a teleras empresarias	<ul style="list-style-type: none"> En Belén es conocida como "sociedad de ricos"

Uno de los principales objetivos del Mercado Artesanal y del Fondo Nacional de las Artes consiste en realizar tareas de promoción y comercialización de artesanías en contacto directo con sus productores, estimulando especialmente a quienes elaboran prendas de características tradicionales y de alto nivel de calidad.

El cumplimiento de esta meta se ha visto dificultado hasta el presente debido a que las modalidades de acción y el monto presupuestario de que disponen dichas instituciones, no se ajustan a la situación y necesidades de los artesanos:

- El Fondo Nacional de las Artes efectúa compras esporádicas de artesanías siempre que estas se ajusten a las normas de calidad establecidas por la institución. Además, proporciona préstamos a artesanos individuales y financia su concurrencia a ferias y exposiciones.
Es decir que su acción se halla orientada hacia la promoción artesanal y no hacia la comercialización masiva.

- El Mercado Artesanal ha organizado una estructura orientada hacia la comercialización dispone de personal, local, etc. pero hasta el momento carece de los recursos necesarios para hacerla efectiva de un modo masivo.

- Casa de Catamarca: se proponía comercializar productos adquiridos directamente a productores, pero debido a la falta de personal y a la dificultad para contactar con los productores independientes dispersos terminó adquiriendo artesanías a través de intermediarios.

Puede inferirse que la acción de los entes estatales dedicados a la promoción y comercialización de artesanías sería mas eficaz en la medida en que cuenten con los siguientes recursos:

- una organización y personal capacitado que facilite el acceso a los numerosos artesanos dispersos, a quienes se pueda comprar los productos o encargar obras a realizar.

- presupuesto que permita encarar:

- el aprovisionamiento directo de materias primas a los productores.
- otorgar créditos a productores
- adquirir productos al contado
- formación y mantenimiento de existencias con destino a su comercialización interna y externa.

La existencia de un ente que tuviera este tipo de capacidad de maniobra y facilitara a las teleras la obtención de materias primas y la comercialización de la producción, permitiría la liberación de éstas respecto de los intermediarios que interviene actualmente en los aspectos mencionados, comprometiendo prácticamente el total de la producción de las teleras de menores recursos.

7. Ferias y exposiciones de artesanía

Las ferias y exposiciones de artesanía que se llevan a cabo en ciudades de provincia y en la Capital Federal constituyen un medio de promoción y difusión de la actividad artesanal. Las ferias son además un importante canal de comercialización para productores y pseudo-productores (intermediarios).

En la ciudad de Catamarca se realizan ferias con motivo de las Fiestas de la Virgen- en abril y diciembre- y de la Fiesta Nacional del Poncho. Algunos expositores que concurren a estas ferias, participan también en las que se llevan a cabo en otros puntos del país.

Características de las ferias artesanales de la Ciudad de Catamarca

<u>Ocasión en que se realizan</u>	<u>Fiestas de la Virgen del Valle</u>	<u>Piasta Nacional del Poncho</u>
<u>Participación de las teleras</u>	<ul style="list-style-type: none">• Concurren teleras empresarias, algunas independientes e intermediarios. En el conjunto la participación es escasa (16% de la muestra). Solamente concurren artesanos de los departamentos de Belén y Tinogasta.	<ul style="list-style-type: none">• concurren teleras independientes y empresarias.
<u>Compradores</u>	<ul style="list-style-type: none">• se realizan transacciones con comerciantes extraprovinciales mayoristas y minoristas. En menor medida a público asistente.	<ul style="list-style-type: none">• las ventas son al público, especialmente turistas.
<u>Tipo de transacciones</u>	<ul style="list-style-type: none">• las ventas mas importantes son al por mayor; las teleras adquieren hilados industriales a comerciantes extraprovinciales quienes a su vez compran tejidos; también se realizan transacciones c/cueros de vicuña.	<ul style="list-style-type: none">• ventas al por menor. No concurren vendedores de hilados.

Características de las ferias artesanales de la Ciudad de Catamarca

Competencia de precios

- las teleras empresarias e intermediarios venden a menores precios que las teleras independientes

- teleras empresarias venden a menores precios que las independientes

Costos de comercialización

- a cargo de las teleras quienes deben pagar alquiler de puestos y fletes

- a cargo de la entidad organizadora (el Mercado Artesanal)

Beneficios obtenidos por las teleras

- márgenes de ganancias más reducidos en las ventas a intermediarios, pero el monto de ventas es mayor

- mayores márgenes de ganancia por que las ventas son a demanda final.

Las teleras de escasos recursos no pueden concurrir a estas ferias debido a la imposibilidad de afrontar los gastos de comercialización y estadía, lo que se agrava en el caso de las ferias extraprovinciales, que requieren aún mayores erogaciones. Cabe exceptuar de esta situación las ferias y exposiciones organizadas por el mercado artesanal y por el Fondo Nacional de las Artes.

Si bien las ferias son utilizadas como canales de comercialización por teleras independientes, los sectores empresarios y otros intermediarios se hallan en mejores condiciones de concurrir a las mismas y por lo tanto son quienes más se benefician; esta situación se puede atribuir, entre otras, a las siguientes razones:

- muchas teleras independientes no logran acumular existencias que justifiquen su concurrencia a las ferias; esto se debe a que acuciadas por necesidades económicas venden y/o comprometen su producción a intermediarios locales.
- los intermediarios tienen costos menores de producción y compran tejidos a precios muy bajos por lo tanto en las ferias, venden al por mayor y menor a precios inferiores a los solicitados por las teleras.

Teóricamente las ferias deberían posibilitar a los artesanos la competencia con intermediarios, pero - exceptuando las organizadas por entes estatales, - en la práctica son precisamente los intermediarios quienes más se benefician con su funcionamiento.

8. Fuentes de obtención de créditos

Existen numerosas teleras empresarias e independientes que recurren periódicamente a créditos bancarios, los que suelen superar los \$ 10.000. Dichos créditos son concedidos a quienes pueden ofrecer bienes en garantía, razón por la cual se hallan fuera del alcance de teleras independientes y dependientes de escasos recursos. En consecuencia estas últimas se ven obligadas a buscar apoyo crediticio entre comerciantes locales y teleras empresarias, quienes generalmente "ayudan" en efectivo y/o en especie -provisiones, lanas, anilinas- a cambio de trabajo y/o de entregas futuras de tejidos. El número de "dadores privados" de créditos es mayor en Belén, disminuyendo en Tinogasta y Santa María, donde el número de productoras y el ritmo de producción son menores.

El destino de los créditos bancarios y no bancarios suele ser la financiación de la producción y de la comercialización; en el caso de las teleras de menores recursos, los préstamos suelen dedicarse en parte a gastos de consumo, salud, etc.

Teniendo en cuenta las necesidades de las teleras que no se hallaban en condiciones de ofrecer garantías para la obtención de créditos, la gerencia de la Delegación del Banco de la Nación en Belén, implementó una línea de créditos denominada "Préstamo a la buena moral", que sólo exige por garantía buenas referencias acerca del solicitante. Por otra parte, los créditos son de escaso monto, \$ 3.000, y su amortización es de \$ 280 por trimestre. Sin embargo, pese a las ventajas que ofrece el sistema, muchas teleras se resisten a solicitarlo pues temen no poder afrontar los pagos.

Las teleras que solicitaron el crédito, independientes de menores recursos y dependientes, lo utilizaron para compra de materias primas -aunque en algunos casos una parte fue destinada a consumo. La adquisición de insumos

les permitió iniciar o incrementar la producción de tejidos por cuenta propia.

Como consecuencia del otorgamiento de créditos a teleras hasta diciembre de 1973, se anotaron los siguientes efectos positivos:

- disminución de la demanda de "préstamos", "ayudas", "adelantos", etc., efectuados por teleras independientes y dependientes a comerciantes y teleras empresarias.
- disminución de la oferta de mano de obra de teleras dependientes.
- en el caso de las teleras independientes, se incrementó su capacidad de adquisición de materias primas, lo que les permite acumular pequeños stocks de tejidos, difiriendo las ventas de productos hasta la temporada invernal para obtener mejores precios; además, en el futuro, el crédito les permitirá intentar la venta de su producción en el mercado extralocal.
- Los intermediarios que sólo se ocupan de la comercialización de materias primas, se ven beneficiados con el aumento del número de compradores y del incremento del circulante.

El primer efecto debilita los lazos de dependencia de las teleras de menores recursos respecto de intermediarios y teleras empresarias. Por otra parte, la menor oferta de mano de obra, refuerza el poder de negociación de las teleras dependientes en cuanto a nivel de remuneraciones.

La posibilidad de colocar la producción en mercados extralocales y de adquirir insumos "al contado" por parte de las teleras independientes puede modificar sus relaciones con los comerciantes locales, quienes basan sus

beneficios en los sistemas de trueque y "al partir", y en el acopio de tejidos a bajos precios en épocas de excesa demanda.

- . En el caso de las teleras dependientes, si bien podrán llegar a elaborar algunos tejidos por cuenta propia, el crédito obtenido les resulta insuficiente para acumular stocks y deberán venderlos a intermediarios locales. Por lo tanto, su margen de beneficio es menor que el obtenible por las teleras que se hallan en condiciones de colocar su producción en la capital de la provincia y/o fuera de la misma.
- . En la medida en que persista el actual sistema de comercialización, los beneficios de la nueva política crediticia - ampliación del marco financiero de la producción-, serán capitalizados por los intermediarios, especialmente los de nivel local. Es decir que una política crediticia destinada a sectores de menores recursos, sólo será eficaz si paralelamente se crea desde el sector estatal un sistema de comercialización que desplace a la actual estructura de intermediación.

RECOMENDACIONES

1. Fundamentación y objetivos (1)

En los últimos años, en virtud de una revalorización de lo artesanal, la artesanía textil ha ingresado con éxito a los mercados más importantes del país. De la misma manera, a nivel internacional, se registra una tendencia favorable hacia los productos artesanales provenientes de los países latinoamericanos. Estas condiciones en los mercados nacional e internacional propician la puesta en práctica de políticas tendientes al reordenamiento de la producción y comercialización de la artesanía textil, a fin de lograr niveles de oferta suficiente.

En la provincia de Catamarca, la actividad textil artesanal sufre una crisis crónica. De no operarse cambios sustanciales en la misma, no sería posible responder adecuadamente a la coyuntura favorable. Además, la apertura de nuevas alternativas laborales - en la provincia y fuera de ella-, capaces de proporcionar ingresos regulares, absorbería mano de obra actualmente ocupada en el sector.

La actividad artesanal textil ocupa una situación preferencial respecto de los sectores a desarrollar en la provincia en razón de su arraigo tradicional - que determi-

-
- (1) Queremos señalar que la presente elaboración de recomendaciones es de tipo provisorio y se halla sujeta al acuerdo de las autoridades provinciales. Una vez acordados los lineamientos generales del plan de acción a seguir, será necesario efectuar un diseño puntual para la implementación de estas propuestas.

na la disponibilidad de mano de obra calificada-, las con
diciones propias del mercado, y los bajos montos de in-
versiones que requiere.

Hemos visto cuáles son los problemas que traban el desa-
rrollo de la producción textil artesanal. Ellos deberán
ser superados mediante una política integral que tenga
como objetivos básicos:

- . Reordenar la comercialización de materias primas
y tejidos en los mercados interno y externo.
- . Aumento de la producción y productividad actuales, ?
y regularización de la oferta.
- . Distribución más equitativa de los ingresos genera-
dos por la actividad, posibilitando mejores niveles
de vida a los productores.
- . Fijar políticas que permitan la retención del ingre-
so generado por la actividad dentro del ámbito pro-
vincial.

De acuerdo a lo que se ha señalado a lo largo del trabajo,,
la existencia de un importante sector de intermediación
que retiene gran parte de los márgenes de comercialización,
determina el bajo nivel de ingresos de la actividad artesa-
nal y traba su desarrollo. Por ello, consideramos que un
reordenamiento de la producción y comercialización deberá
cubrir las funciones que actualmente cumplen los interme-
diarios, a saber:

- . Comercialización de lanas y otros insumos necesarios
para la producción artesanal.
- . Empresarios que actúan en la organización de la pro-
ducción de tejidos.
- . Comercialización de tejidos.
- . Aprovisionamiento de bienes de consumo a productores ?
de lana y artesanos rurales.

- Otorgamiento de créditos para producción y consumo a productores de lana y artesanos.

Con este objeto se propone la creación de un organismo provincial descentralizado que tenga a su cargo la totalidad del proceso de producción y comercialización de tejidos, y el aprovisionamiento de insumos requeridos para la producción.

El organismo deberá cumplir las siguientes funciones:

1 - Unico empresario de la producción

Al asumir el rol de organizador del proceso productivo el organismo posibilitará:

- Igualdad de oportunidades de trabajo para todas las teleras.
- Que los productores artesanales reciban remuneraciones equitativas y más justas.
- Asegurar trabajo a un sector de la población artesanal que por carecer de capital para adquirir materias primas, se encuentra ante la alternativa de abandonar la ocupación o depender de intermediarios en situación de extrema debilidad.
- La modernización de las tecnologías de producción, entregando nuevos instrumentos de trabajo a las tejedoras. Estos cambios se llevarán a cabo en la medida en que no se desvirtúen las características artesanales de los productos. De esta manera se lograrán aumentos en la producción y productividad.
- Que la producción a comercializar esté en condiciones de competir con precios establecidos por intermediarios y empresarios que producen con costos muy bajos de mano de obra. Este objetivo podría cumplir

se en la medida en que el organismo efectúe compras de materias primas al por mayor, que acelere el tiempo de producción introduciendo mejoras tecnológicas y que utilice los métodos de división del trabajo ya existentes entre los productores.

- Organizar un estricto control del estilo y calidad de los productos para asegurar la persistencia de los valores tradicionales del tejido catamarqueño y un mayor ajuste a los requerimientos de la demanda.

ii - Un canal directo de aprovisionamiento de materias primas e insumos para los artesanos a través del cual será posible:

- Eliminar la intervención especulativa de los intermediarios proveedores de lanas, que traban la regularidad de la producción artesanal, asegurando un aprovisionamiento regular de materias primas durante todo el año.
- La adquisición directa de lanas a los productores implicará disminución de costos, lo que permitirá abaratar la producción.
- Estimular la producción de lanas mediante el otorgamiento de créditos destinados al consumo y a la producción.
- Estudiar la posibilidad de incrementar y mejorar los plantales de ovinos y camelidos en la provincia.

iii - Unico o mayor canal comercializador de tejidos de la provincia.

El organismo tenderá a desplazar el sistema tradicional de intermediación de tejidos hasta llegar a cons

tituirse en el único oferente.

Al eliminar el sistema de intermediación posibilitará:

- . Obtener mejores precios para los productos textiles catamarqueños en los mercados interno y externo. | 2
- . Incrementar el ingreso generado por la actividad artesanal, haciendo posible su retención en la provincia.
- . Encarar nuevas políticas de comercialización:
 - . apertura de nuevas boecas de expendio dentro del país, especialmente en puntos de afluencia turística importante.
 - . implementación de un programa de exportaciones en relación al programa de comercialización externa que se halla en desarrollo en el C.F.I.

2. Modos de implementación y etapas

La concreción de estos objetivos deberá efectuarse en forma escalonada, previa creación de un Ente provincial de promoción artesanal descentralizado, dentro del cual se incluiría el actual mercado artesanal.

La acción del Ente deberá orientarse hacia la introducción de cambios cualitativos en:

- . Sistemas actuales de comercialización de artesanías.
- . Aprovechamiento de materias primas.
- . Organización de la producción.

Estas mejoras requerirán un gran esfuerzo organizativo, personal especializado y disponibilidades de capital.

Si bien los tres puntos mencionados requieren soluciones urgentes sería conveniente iniciar acciones tendientes a lograr una mejora inmediata en la crisis actual, que se refleja en que la mayor parte de la producción es comercializada por diversos tipos de intermediarios.

Creemos conveniente considerar como puntos críticos los ciclos de alza y baja de la demanda de tejidos provocados por los intermediarios, situación que afecta en especial a las teleras independientes que no tienen posibilidades de acceder a mercados extralocales para la colocación de su escasa producción.

En consecuencia, se sugiere que en una primer etapa, se concentren todos los esfuerzos económicos y organizativos en el acopio y comercialización de artesanías elaboradas por el sector de teleras independientes.

Teniendo en cuenta que el mercado artesanal comercializa actualmente a través de su local de la ciudad de Catamarca y de la Casa de Catamarca en la Capital Federal, un incremento importante de sus existencias de artesanías permitirá intensificar el movimiento comercial que se lleva a cabo actualmente e incluso estudiar la posibilidad de convertirse en proveedor mayorista en el mercado interno, tal como ocurre actualmente con la Fábrica de Alfombras que distribuye su producción directamente y a través de la Casa de Catamarca a público y comerciantes.

En una segunda etapa, deberá procederse a la implementación de modificaciones en el abastecimiento de materias primas y en las formas de organización de la producción. Asimismo, una vez que se haya podido acumular existencias suficientes, se podrá iniciar la exportación de tejidos a través del Canal Federal propuesto por el C.F.I.

Detallaremos en primer lugar las tareas a desarrollar durante cada una de las etapas, y luego se expondrán sugerencias acerca de la estructura del Ente provincial de Promoción.

ETAPA I

Durante el primer período de acción del Ente deberán adoptarse medidas tendientes a elevar los ingresos y la producción de las teleras independientes y dependientes. Para ello será necesario racionalizar la comercialización de artesanías, elevando los precios por mano de obra y productos terminados en relación a los que pagan actualmente intermediarios de diferentes niveles.

La fijación de la política de precios deberá efectuar

se en base a:

- . cálculos actualizados de la estructura de costos de producción, teniendo en cuenta número de horas hombre que insume el proceso productivo, costos de insumos y costos fijos, si bien éstos últimos son ínfimos.
- . Precios obtenibles en el mercado interno entre intermediarios mayoristas, minoristas y demanda final.
- . costos de comercialización.

Es decir que la política de precios para estos productos artesanales deberá establecerse en un punto de equilibrio que contemple necesidades de los productores y posibilidades del mercado. Una vez establecida esta política será conveniente encarar los siguientes pasos:

1. Acopio de tejidos artesanales

- . Se adquirirán tejidos elaborados por teleras independientes y en lo posible por teleras dependientes que producen por cuenta propia. Las tareas de acopio deberán realizarse en poblaciones, tratando en lo posible de abarcar productores aislados en zonas rurales. Teniendo en cuenta que en la mayoría de los casos los productores carecen de existencias para ofrecer, será conveniente efectuar pedidos anticipados de prendas.
- ..La recolección podrá ser efectuada predominantemente en el área de los departamentos de Bolén y Tingoasta, especialmente en el primero, que se caracteriza por una producción masiva de tejidos de llama y oveja. En las zonas urbanas de Santa María se deberá tener en cuenta el hecho de que la mayoría de

las teleras se hallan en relación de dependencia respecto de la empresa AD; por lo tanto su producción "privada" es escasa e irregular.

- forma de pago*
• En todos los casos los productos serán adquiridos al contado. La fijación de precios será efectuada de acuerdo a normas de calidad que deberán ser explicitadas por el Organismo Central.
- créditos*
• Se podrán efectuar adelantos para la compra de materias primas en calidad de créditos, asegurando a las teleras la adquisición de las prendas siempre que se ajusten a las normas de calidad fijadas por el Ente.
- mercado artesanal*
• Las piezas serán adquiridas atendiendo a normas de calidad, las que deberán ser fijadas por el Ente a través del Mercado Artesanal y transmitidas puntualmente a los artesanos por los recolectores.

ii. Comercialización de tejidos

- Cada pieza adquirida será identificada con una etiqueta que indique nombre del artesano, procedencia y materiales empleados.
- En esta primera etapa, el Mercado Artesanal deberá comercializar la producción a nivel provincial y nacional
 - al por menor en su local de ventas; para el resto del país se podrá encarar la venta directa al por mayor a comercios minoristas (especializados en Regionales, boutiques, etc.)
 - Según ocurre actualmente -por disposición reciente- el Mercado deberá constituirse en el único proveedor de la Casa de Catamarca en la Capital Federal.

- . Se podrá implementar la realización de exposiciones y ferias en otros puntos del país.

iii. Tareas preparatorias para la Etapa II

A los efectos de posibilitar cambios en los sistemas de aprovisionamiento de materias primas, en la organización de la producción, y de iniciar la comercialización en el mercado externo, será necesario efectuar los siguientes trabajos preparatorios:

- . registro de artesanos en actividad -en planillas proporcionadas por el organismo provincial- según nivel socioeconómico, especialización, destreza, tipo de dedicación, etc.
- . detección de necesidades de los productores en relación al proceso productivo:
 - . materias primas (cantidades y tipos)
 - . diseños
 - . instrumentos de trabajo
 - . etc.
- . registro fotográfico de piezas artesanales típicas y descripción de sus características, datos que serán utilizados para la preparación de catálogos promocionales.
- . detección de productores de lana.
- . iniciar exploraciones acerca de las posibilidades de realizar acopio de lanas a partir de productores directos.
- . análisis tecnológico de formas actuales de producción, con especial atención hacia las características de los instrumentos de tra-

bajo. Será conveniente elaborar propuestas destinadas a introducir mejoras que incrementen la productividad, siempre que éstas no alteren las características artesanales de los productos.

- . Las actividades iniciales de acopio de tejidos y el reconocimiento de las diversas situaciones que serán detectadas por los recolectores, deberán ser cuidadosamente analizadas a nivel del Organismo Provincial. Como consecuencia del análisis de esta información deberá implementarse una política orientada hacia una producción integral de la actividad en las zonas de producción. Esta política, constituirá la segunda etapa del trabajo.

ETAPA II

Los cambios a introducir en la organización de la producción y en el aprovisionamiento de materias primas, deberán orientarse hacia:

- . Incremento y regularización de la oferta
- . Aprovechamiento de materias primas a los artesanos
- . Expansión y afianzamiento de la comercialización interna e iniciación de exportaciones
- . Elevación de niveles de vida de los productores

Los medios y formas de acción para el logro de estos objetivos serán delineados en base a las experiencias a

recoger durante la primera etapa. En principio puede preverse un crecimiento de la estructura del Ente provincial, el que requerirá la creación de Centros zonales de promoción artesanal que se conviertan en ejecutores de los programas del organismo.

Para el cumplimiento de los objetivos de la Etapa II deberán ser tenidos en cuenta los siguientes aspectos:

1. El proceso de regulación de la producción podrá tener lugar una vez puestos en marcha los Centros Zonales de Promoción, desde donde los recolectores pondrán en práctica las directivas del Ente Provincial.
Será necesario establecer normas respecto de montos de producción y en cuanto a líneas preferenciales de producción de acuerdo a tendencias de la demanda, por ejemplo, podría darse en determinado momento un incremento de la demanda de colchas bordadas de Tinogasta, o de frezadones de Santa María. Si esta situación llegara a presentarse, sería conveniente tomar medidas orientadas hacia la promoción de estos productos, alentando su producción por medio de una política de precios, créditos, etc.
- A fin de coadyuvar al proceso de regulación e incremento de la producción, deberá procederse a la puesta en marcha de una política de aprovisionamiento en la que el Ente Provincial se constituya en único intermediario entre productores de lana y artesanos, a través de los Centros zonales de Promoción. Asimismo, deberá efectuar suministro de insumos de origen industrial: hilados y anilinas.
El acopio de materias primas implica:

- Adquirir lanas directamente a pequeños productores de la provincia por medio de compras directas, y en lo posible mediante compromisos anticipados o contratos
 - Si estas operaciones no pudieran concretarse, o el monto acopiado fuera escaso, deberán realizarse compras en otras provincias o en países limítrofes. Deberá contemplarse, asimismo, la posibilidad de estimular la producción de lanas, otorgando créditos a los productores para ese fin, y también créditos para consumo.
 - Los insumos de origen industrial deberán adquirirse directamente a fábricas y/o mayoristas.
- . Las materias primas podrán ser vendidas a teleros que deseen trabajar y comercializar por cuenta propia, pero preferentemente serán entregadas a artesanos que se comprometan a trabajar para el Ente, quien les entregaría materia prima y posteriormente pagaría por mano de obra.

ii Formas de acopio de productos artesanales

- . La producción deberá ser acopiada con la ayuda de recolectores que realicen compras directas a productoras independientes y a quienes trabajen en relación de dependencia con el Ente.

- . Las tareas de recolección diferirán según se lleven a cabo en áreas urbanas o rurales. En las primeras se podrá proceder a la instalación de un centro u oficina de recolección. En las zonas rurales los productos serán acopiados por los recolectores, que recorrerán la zona en forma periódica y regular.

iii Comercialización de la producción

- . En esta etapa la producción deberá encauzarse principalmente hacia el mercado externo.

La exportación deberá ser encarada como canal prioritario de comercialización. Para ello el C.F.I. es está realizando estudios para la implementación de un Canal Federal de Exportación de artesanías.

En un primer momento, la provincia deberá realizar pequeñas experiencias de exportación. Estas experiencias podrían efectuarse conjuntamente con la provincia del Neuquén donde acaba de constituirse una empresa provincial para la promoción y comercialización de artesanías y está interesada en exportar su producción.

- . La comercialización en el mercado interno deberá realizarse según las pautas que se institucionalicen durante la Etapa I. En la Etapa II la Provincia deberá contemplar la posibilidad de habilitar locales de exposición y venta en centros turísticos del país. Asimismo deberá promoverse la realización periódica de ferias y exposiciones con artesanías de la provincia en diversos puntos del país; debiendo tenerse especialmente en cuenta la realización

del Campeonato Mundial de Fútbol, que tendrá lugar en nuestro país en 1978.

iv - Previsión social y créditos

El Ente deberá encarar acciones tendientes a solucionar problemas que afectan gravemente a las teleras, los que se refieren al área previsional y crediticio.

- Estudiar formas de incluir a los productores en un sistema previsional.
- Teniendo en cuenta las necesidades crediticias que aquejan a artesanos y productores, debería proceder se a la apertura de líneas de crédito para producción. Estos créditos que pueden ser otorgados en efectivo y/o en especie, contribuirían a independizar a los beneficiarios respecto de intermediarios acopiadores de lanas y/o tejidos. Podrán implementarse líneas crediticias del Ente Provincial o en combinación con Bancos y Caja de Ahorro Postal.
- En determinados casos podría llegar a contemplarse la posibilidad de habilitar proveedurías, las que podrían ser permanentes o ambulantes.
- Crear y/o favorecer la creación de servicios de asistencia social; salud, guarderías infantiles, etc.

3. Propuestas preliminares para la estructura del Ente Provincial de Promoción Artesanal

El Ente Provincial desarrollará sus tareas en dos niveles:

- Un organismo Central localizado en la ciudad de Catamarca que concentrará funciones administrativas y de comercialización
- Centros Zonales de Promoción artesanal que se localizarán en centros poblados del interior de la Provincia y que cumplirán las funciones de producción de artesanías y acopio de materias primas, en dichos centros y zonas vecinas.

Las actividades a desarrollar por el Ente Provincial podrían ser:

- i - Coordinar las actividades de los Centros zonales de Promoción Artesanal en cuanto a:
 - a. regulación de la producción
 - b. aprovisionamiento de insumos
 - c. asistencia técnica
 - d. asistencia social: salud, guarderías, acción previsional.
- ii- Centralizar y coordinar el acopio y comercialización de tejidos tal como se ha descripto en las Etapas I y II.

111 - Creación de un centro de investigación tecnológica y documentación, el que tendrá a su cargo:

. Un registro de artesanos de toda la Provincia, que contenga datos tales como:

- localización del artesano
- categoría ocupacional
- tipo de dedicación a las tareas artesanales: parcial o tiempo completo
- especialidad
- formas de adquisición de materias primas (a quien compra, como paga, etc.)
- formas de comercialización (a quién vende, cómo, etc.)
- montos de producción (mensuales y anuales)
- etc.

Esta información deberá ser relevada por los Centros Zonales de Promoción artesanal, por intermedio de los recolectores. En las zonas donde no existieran estos Centros, y también durante la Etapa I de implementación del programa, el registro será llevado a cabo por personal del Organismo Central.

La información así obtenida será utilizada para la programación total de la actividad del Organismo provincial, a saber: regulación de la producción, creación de centros zonales, política previsional, implementación de líneas de créditos, etc.

Otras tareas que puede cumplir el Centro de Investigación y Documentación:

- Investigación acerca de motivos tradicionales y arqueológicos de cada región. Los motivos pueden ser copiados y/o recreados y distribuidos entre las teleras en forma de dibujos, a fin de que és tas puedan utilizarlos para la elaboración de te jidos.
- Elaboración y fijación de normas de calidad, que sean posteriormente explicitadas a los recolectores. Tales normas deberán ser utilizadas durante la selección y adquisición de prendas artesanales. Deberán ser explicitadas por los recolectores a los mismos artesanos a fin de que éstos pue dan ajustarse a dichas normas.
- Acopio de información acerca de tendencias y gustos del mercado consumidor.
- Estudiar posibles mejoras en los sistemas de producción.
- Adquirir y/o elaborar y distribuir instrumentos de producción en los Centros Zonales de Promoción.
- Realizar estudios orientados hacia el incremento de la producción lanera en la provincia, en coordinación con otros organismos competentes. Se deberá promocionar la cría de ganado ovino y de camélidos (llama y vicuña).
- Organización de talleres-escuela piloto, los que podrán depender o no de los Centros zonales de Promoción artesanal. Estas experiencias podrían servir de base para la futura instalación de talleres de producción, si estuvieran dadas las condiciones para ello.

iv - Asistencia social:

- . Implementar sistemas previsionales para el sector de teleras especialmente, en coordinación con organismos competentes de nivel nacional.
- . En conjunto con organismos competentes estimular la creación de dispensarios y unidades sanitarias en coordinación con áreas competentes de nivel comunal, provincial y nacional.
- . Creación de proveedurías permanentes y ambulantes.

v - Administración general del Organismo

La Administración del Organismo debe orientar su acción en el sentido de solucionar aspectos financieros, económicos, técnicos y organizativos relacionados con la puesta en marcha de los programas, por ejemplo:

- control del presupuesto y movimiento de fondos
- compras
- contratación de personal
- movilidad
- aspectos técnicos de la implementación del Programa: depósitos, locales, talleres, previendo la construcción, compra o alquiler de locales.
- etc.

3.1. Criterios para la creación de Centros Zonales de Promoción Artesanal

La acción del Ente Provincial de Promoción Artesanal, deberá extenderse a todo el ámbito de la provincia. La efectivización de su acción será posible mediante la creación de Centros zonales de producción artesanal, en lugares caracterizados por alta densidad de población artesanal y que permitan el fácil acceso a zonas cercanas habitadas por artesanos aislados.

La localización de estos centros será decidida previo estudio de situaciones locales, para la cual deberá tenerse en cuenta:

- Tamaño y estructura de la población artesanal de la zona
- Tipo, cantidad y calidad de tejidos obtenibles en la zona
- Inexistencia de fuentes alternativas de trabajo
- Estructura de la comercialización actual de artesanías en la zona
- Facilidad de comunicaciones con el área de influencia de la población donde se radique el Centro.

3.1.1. Funciones de los Centros Zonales de Promoción Artesanal

Los Centros Zonales de Promoción Artesanal serán centros de producción mediante los cuales el Ente implementará principalmente sus programas de producción propia. Sus funciones específicas comprenderán los siguientes rubros:

a) Obtención de materias primas producidas en la región

- La lana de oveja y llama deberá ser adquirida directamente de los pequeños productores laneros.
La tarea estará a cargo de los Promotores quienes se trasladarán a las zonas de producción en época de esquila para realizar estas operaciones.
- En caso de no poder abastecerse de lanas en la región, los Centros Zonales se aprovisionarán - mediante la intervención del Organismo Central - de materias primas adquiridas en otras zonas de la provincia o en otros puntos del país.
- Almacenamiento de materias primas e insumos que serán distribuidos para su elaboración entre los artesanos que participen del Programa.

b) Organización de la producción

- Administrar y organizar el trabajo de los artesanos que participen del Programa y trabando en sus domicilios; supervisar y controlar la calidad de la producción.
- Distribución de materias primas
- Recoger la producción domiciliaria
- Regular la producción de acuerdo a los requerimientos del mercado en coordinación con los planes de la Dirección central, en Catamarca, proveyendo modelos y motivos. Los promotores se ocuparán de las relaciones directas con los productores de artesanías.



c) Comercialización de la producción

- . Si están ubicados en zonas de afluencia turística los centros podrán disponer de local de ventas, dedicando parte de sus stocks a la comercialización fuera de la provincia a través del Mercado Artesanal de Catamarca.
- . Cada Centro considerará la posibilidad de comercializar y acopiar otros productos artesanales además de tejidos, (cuero, cestería, etc.).

d) Tareas técnicas y de investigación

Estas tareas serán desarrolladas por los productores ~~promotores~~ *promotores*:

- . Recopilación de información para el registro de artesanos
- . Relevamiento de información acerca de producción lanera: según tipo de lanas, calidades, montos y zonas de producción.

e) Tareas administrativas

- . Control sobre el movimiento de existencias y fondos
- . Control de las actividades de los recolectores y promotores dependientes del Centro
- . Implementación y control de canales de acopio de insumos y tejidos
- . Comunicaciones estables y regulares con el organismo central en cuanto a información, remisión de tejidos y obtención de insumos industriales.

f) Tareas de promoción social

- . Otorgamiento de créditos para consumo a artesanos y productores de lana.
- . Instalación de proveedurías donde los artesanos puedan adquirir artículos de consumo a precios corrientes en el mercado nacional. Aprovechamiento de estos productos a artesanos aislados y productores de lana que participen del programa.
- . Colaboración con Bienestar Social para el cumplimiento de tareas referidas a la aplicación del sistema previsional, servicios sanitarios y de salud.

3.2. Personal del Ente Provincial de Promoción Artesanal y de los Centros Zonales

El personal del organismo central y de las subsedes deberá ser seleccionado teniendo en cuenta las tareas a realizar que se refieren a aspectos técnicos y administrativos.

El personal técnico deberá ser entrenado con referencia a los siguientes temas:

- problemas sociales de la producción artesanal; estratificación interna del sector y características de la intermediación actual diferenciando entre zonas urbanas y rurales
- Características técnicas del prod

4.- Recomendaciones generales

Como conclusión de los estudios realizados surge la conveniencia de efectuar una serie de trabajos de cuyos resultados depende la planificación e implementación de mejoras en la organización del proceso productivo y de su tecnología:

- Estudio de factibilidad de una hilandería industrial de lana de llama
- Estudio acerca de las posibilidades de introducir mejoras en la producción de camélidos (llama, vicuña, guanaco)
- Estudio de factibilidad de innovaciones en la tecnología textil artesanal mediante contratación de un técnico en la especialidad

Asimismo, paralelamente a la creación del Ente Provincial de Promoción Artesanal, deberán tomarse medidas orientadas a la promulgación de una Ley provincial de promoción artesanal y protección al artesano. A dicho efecto, debería procederse a la recopilación de antecedentes nacionales e internacionales relacionados con el tema.