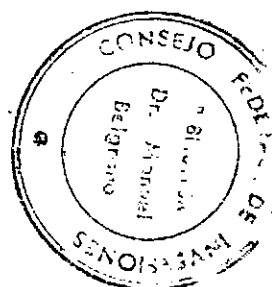


1327
IV

30262



ESTUDIO DE LA ARTESANIA TEXTIL
PROVINCIA DE CATAMARCA
TOMO IV

- ° Sistemas de promoción y comercialización
- ° Estimaciones de población artesanal y valor de la producción.

TOMO IV

INDICE

Pag.

Cap.XI: SISTEMA DE INTERMEDIACION EN LA COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION ARTESANAL TEXTIL	161
11.1 Intermediarios locales	162
11.1.1 Características de los comerciantes "establecidos"	163
11.1.1.1 Productos que intercambian y tipo de transacciones que realizan	164
11.1.1.2 Destino de las existencias de los comerciantes locales "establecidos"	168
11.1.2 Pequeños acopiadores o "recolectores"	169
11.1.2.1 Formas de acopio de tejido de los "recolectores"	169
11.1.2.2 Tipo de transacciones que realizan	173
11.1.2.3 Destino de las existencias de los pequeños acopiadores	174
11.1.2.4 Relaciones de intermediarios "establecidos" y "recolectores" respecto de teleras	176
11.1.3 Teleras Empresarias	178

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

	Pag.
11.1.3.1 Transacciones que realizan las teleras empresarias	
11.1.3.2 Formas de comercialización empleadas por las teleras empresarias.	182
11.2. Intermediarios interdepartamentales	187
11.2.1. Productos que intercambian y formas de acopio	188
11.2.2. Tipos de transacciones realizadas por los intermediarios interdepartamentales	191
11.3. Intermediarios regionales	194
11.3.1. Productos que intercambian y formas de acopio	195
11.3.2. Tipo de transacciones realizadas por los intermediarios regionales	198
11.3.3. Formas de reventa de tejidos	199
11.4. Intermediarios extraprovinciales	201
11.4.1. Proveedores de hilados industriales	201
11.4.2. Proveedores de hilados industriales que acopian tejidos	202
11.4.3. Comerciantes mayoristas y minoristas que solo adquieren tejidos	205

	Pag.
Cap. XII: PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS A TRAVES DE INSTITUCIONES, FERIAS Y EXPOSI- CIONES	208
12.1. La experiencia de la Cooperati- va de Teleras Unidas de Belén	208
12.1.1. Rasgos básicos de la Cooperati- va de Teleras Unidas de Belén	209
12.1.2. Evolución de la Cooperativa	212
12.1.2.1. Crisis de la Institución e in- tervención	217
12.1.3. Afiliación a la Cooperativa de Belén	224
12.1.4. Area geográfica que abarcó la Cooperativa de Belén	226
12.1.4.1. Proyecto de Cooperativa en Co- rral Quemado	226
12.2. Dirección de Artesanias de la Provincia de Catamarca	229
12.3. Casa de Belén	231
12.4. Casa de la Provincia de Catamar- ca	233
12.5. Ferias artesanales	
12.5.1. Ferias artesanales que se reali- zan en la ciudad de Catamarca	235
12.5.1.1. Feria de la Fiesta del Poncho	237
12.6. Fondo Nacional de las Artes	238

	Pag.
Cap. XIII. FORMAS DE OBTENCION DE CREDITOS	243
13.1. Créditos no bancarios	
13.2. Créditos bancarios	246
13.2.1. Difusión del sistema de créditos bancarios	251
13.2.2. Efectos de la difusión del sistema de créditos bancarios en Belén	253
13.2.3. Planes de expansión del Banco de la Nación sucursal Belén	255
Cap. XIV. ESTIMACION DE LA POBLACION DE TELERAS EN LOS DEPARTAMENTOS ESTUDIADOS	258
14.1. Criterios cualitativos para la ponderación de los datos censales	259
14.1.1. Predominio de la población femenina en los departamentos estudiados	262
14.2. Resultados de la estimación acerca de la población de teleras según edades y departamentos	263

	Pag.
Cap. XV. ESTIMACION DEL VALOR DE LA PRODUCCION E INGRESO GENERADOS POR LA ACTIVIDAD TEXTIL ARTESANAL EN LOS DEPARTAMENTOS RELEVADOS	265
15.1. Valor de la producción por arte- sano y valor total	266
15.2 Valor del ingreso por artesano y global	268
15.3 Ponderación de los valores de producción e ingreso anuales	271

INDICE DE CUADROS

	Pag.
C.17 Porcentajes asignados (mín. y max.) de población femenina que participaría en la actividad artesanal-textil, según grupo de edad y departamento	261 bis.
C.18 Cantidad y proporción de población femenina según grupo de edades y departamento	262 bis.
C.19 Población de teleras según edades y departamentos (estimación)	263 bis.
C.19a. Distribución de teleras según departamento (estimación)	264
C.20 Valor (estimado) de la producción anual por artesano para cada prenda tipo	267
C.21 Valor anual estimado de la producción artesanal textil según las hipótesis de población	268
C.22 Estimación del ingreso anual por productor (para cada prenda tipo)	269
C.23 Valor anual (estimado) del ingreso generado por la actividad artesanal textil según las hipótesis de población	270
C.24 Valores de producción e ingresos anuales (ponderados)	271

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

INDICE DE GRAFICOS Y MAPAS

		Pag.
Gráfico	Relaciones de intercambio de intermediarios locales, (excepto teleras empresarias	167 bis
"	Canales de comercialización y compradores de las teleras empresarias	184
"	Actividades del Sector de intermediarios interdepartamentales	193
"	Relaciones de intercambio de intermediarios regionales	200 bis.
Mapa	Tipos de intermediarios detectados en el estudio	162 bis.
"	Destino de la producción artesanal textil de los departamentos de Tinogasta Belén y Santa María	205 bis.

CAPITULO XI Sistema de intermediación en la comercialización de la producción artesanal textil

Los intermediarios que participan en la comercialización de artesanías conforman un conjunto de sectores que se diferencian en función de su capacidad económico-financiera, y del ámbito en que desarrollan su acción. Estos aspectos determinan las formas de operación de este sector en los siguientes aspectos:

- i _ Monto de las operaciones
- ii _ Tipo de productos que intercambian
- iii _ Posibilidades de acceso a mercados locales y/o extralocales, en forma regular u ocasional.
- iv _ Tipo de transacciones comerciales que realizan: trueque, compra y venta directa, adelantos en dineros, empleo de mano de obra asalariada para la formación de sus stocks.

En general, carecemos de datos cuantitativos acerca del ítem i, pero en cambio poseemos información cualitativa acerca de los ítems restantes, que pueden ser utilizados como indicadores de la capacidad económico-financiera de los intermediarios y permiten un intento de clasificación de los mismos.

Las descripciones obtenidas acerca de estas actividades permiten inferir que la capacidad económico-financiera del intermediario influye sobre el monto y tipo de operaciones. Sin embargo estas últimas varían de acuerdo al ámbito geográfico dentro del cual se desarrolla la acción del intermediario. Dicho ámbito-que implica también diferentes estructuras de relaciones

socio-económicas- incide sobre el tipo de operaciones que se realizan—compra-venta, trueque, préstamos— y sobre el tipo de productos que se intercambian. Es decir, que un comerciante rural desarrolla una actividad más "polivalente" que un intermediario urbano, puesto que provee de artículos de consumo, acopia productos artesanales, concede préstamos, etc. Estas funciones se reducen en el caso de intermediarios radicados en medios urbanos, donde existe una cierta "especialización" en estas actividades. Teniendo en cuenta estas consideraciones, hemos intentado una clasificación de los miembros de este sector a partir de una variable cualitativa que denominamos "ámbito geográfico de las operaciones de intermediación". En principio es posible delimitar la existencia de los siguientes sectores de intermediarios:

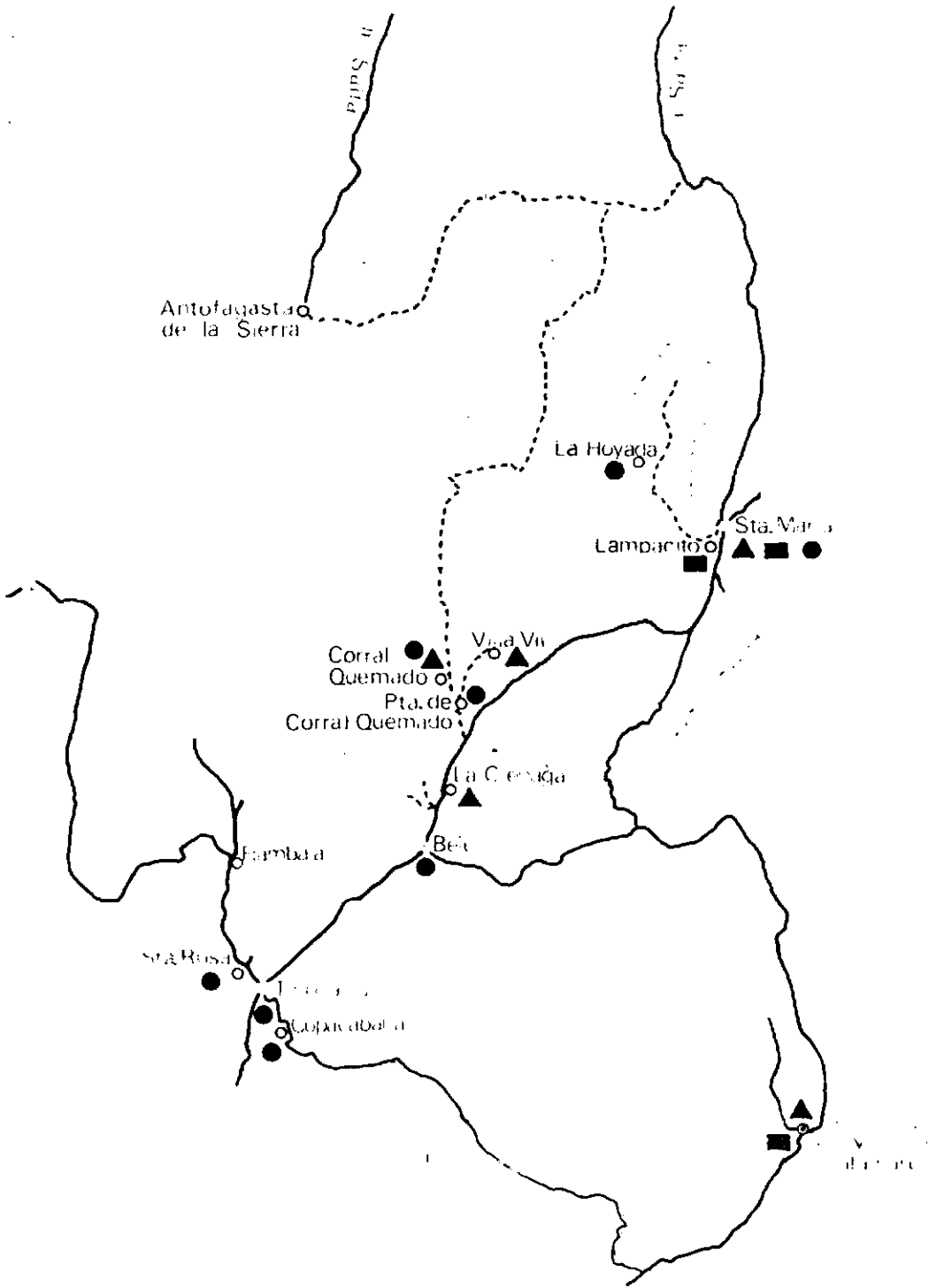
- A. Intermediarios locales
- B. Intermediarios interdepartamentales
- C. Intermediarios regionales
- D. Intermediarios extraprovinciales

11.1 Intermediarios locales

Los intermediarios locales se hallan radicados generalmente en zonas que pueden caracterizarse por una "alta densidad de artesanos". En esta categoría incluimos:

- i ° comerciantes "establecidos"
- ii ° pequeños acopiadores o "recolectores"
- iii ° teleras empresarias

TIPOS DE INTERMEDIARIOS DETECTADOS EN EL ESTUDIO



Referencias

- ▲ Tipo de Intermediario A
- Tipo de Intermediario B
- Tipo de Intermediario C
- Límite de la zona de estudio
- - - Límite de la zona de estudio

Todos establecen relaciones directas de intercambio con los productores. Operan en pequeña escala efectuando compra y venta de artesanías. Además, los comerciantes "establecidos" y pequeños acopiadores, compran y venden materias primas, y artículos de consumo, efectuando transacciones diversas tales como ventas al contado, a crédito, y trueque de productos. En algunos casos entregan materias primas para ser elaboradas por artesanos dependientes.

Analizaremos a continuación la acción de cada uno de los tipos de comerciantes locales.

11.1.1 Características de los comerciantes "establecidos"

Estos intermediarios comprenden comerciantes que poseen negocios de:

- ° ramos generales
- ° productos regionales
- ° pequeños comercios o "boliches"

Los establecimientos de "ramos generales" generalmente constituyen fuentes de abastecimiento de artículos de consumo, así como de insumos requeridos para la producción de artesanías textiles. Estos últimos consisten en lanas en vellón, cueros de vicuña e hilados de lana y anilinas de origen industrial. Las lanas en bruto son adquiridas a productores e intermediarios de nivel interdepartamental, regional e incluso proveedores de Salta y Jujuy. También se relacionan con intermediarios provenientes de Bolivia y Perú que generalmente operan como contrabandistas.

Los comerciantes especializados en "regionales" se de-

dican exclusivamente a la compra y venta de artesanías y de insumos, estos últimos generalmente de origen industrial: hilados y anilinas. Sólo en algunos casos comercializan lanas en bruto. Dada su especialización, tienen gran importancia como compradores y proveedores a nivel local.

Los pequeños comerciantes o "bolicheros", radicados en áreas rurales, cumplen un rol parecido al de los comerciantes en ramos generales pero trabajan en menor escala.

11.1.1.1. Productos que intercambian y tipo de transacciones que realizan

En este punto trataremos de describir el modo de operar de los comerciantes locales en general. Los comerciantes en "ramos generales", si bien adquieren productos artesanales "al contado", la mayoría de las veces los reciben en concepto de pago por mercaderías, ya sea como cancelación de créditos, ya sea como pago "al contado". Cuando entregan mercaderías que serán pagadas con tejidos dentro de cierto plazo, la transacción es denominada "adelanto".

B. Intermediario N°.5 (local)

"Los comerciantes de ramos generales adelantan en "gastos": le dan mercadería a las teleras, a cambio de los tejidos."

Los pagos "al contado" con trabajos de las teleras, son denominados "trueques";

T.10 (telera)

"La casa TM de Tinogasta es un negocio de mueblería

y tienda, y comercia con tejidos también. La suegra del dueño, FD, hace trueque con tejidos y tiene almacén".

El trueque de las mercancías por tejidos se realiza estableciendo previamente el valor de los productos en dinero. Sabemos que la relación de precios entre productos industriales y artesanales involucra un deterioro constante para estos últimos. Por ello, el sistema de trueque implica un perjuicio económico. Sin embargo los artesanos se ven obligado a establecer este tipo de intercambios en un medio donde la demanda de sus productos es escasa, y no abunda el dinero.

Los comerciantes locales adjudican precios uniformes a los productos artesanales, ya sea en efectivo, ya sea en especie, de manera que la única posibilidad que tienen los artesanos de obtener precios mejores es intentar la venta de tejidos fuera del ámbito local.

T. 18 (telera)

" ¿A quién vende los tejidos?"

" A esta Sra. que tiene negocio..."

" ¿Cómo le paga los tejidos?"

" Yo le saco la proveeduría y me paga como yo quiera, es la voluntad de uno, si uno quiere le dan la plata. Pero es casi lo mismo nomás, porque lo mismo uno tiene que comprar las cosas y en todos los negocios está igual, es raro encontrar un negocio que tenga un precio menor".

Algunos intermediarios efectúan sus compras pagando en efectivo:

B.23 (telero)

"El Sr. T.C. (intermediario local) tiene aquí un almacencito. El me compra los ponchos de guarda atada y los lleva a vender a Tucumán. El me paga bien, al contado."

Los comerciantes especializados en "regionales" realizan transacciones con teleras de diferentes niveles, incluso con acopiadores:

B. 13 (Acopiador)

"Nos surtimos de lana del negocio de Q.N., y si no tenemos plata le llevamos tejidos".

Como el resto de los intermediarios locales, fijan precios bajos por los tejidos, por lo cual las teleras que se hallan en una situación económica relativamente cómoda solo efectúan algunas compras de insumos en sus negocios:

B.23 (telera)

"Compramos la lana al negocio de Q.N. (comerciante en regionales) que trae para vender, pero yo no le vendo las telas a él porque ofrece una miseria. Las teleras vienen de afuera a comprarle la lana y en un rato le ponen una pila de telas por la necesidad."

El rol de proveedores de insumos de los comerciantes en "ramos generales" y de los "especializados" en "regionales" resulta útil especialmente en poblaciones urbanas algo alejadas de los productores de materias primas- pastores, pequeños agricultores. Si bien las poblaciones suelen ser recorridas por vendedores de lanas en vellón, éstos no suplen todas las necesidades:

B. 19 (telera)

"Compramos la lana donde haya, solamente en los negocios del pueblo, porque los que vienen a vender no llegan hasta acá que está retirado".

Los "bolicheros" utilizan predominantemente el trueque en las transacciones que realizan, especialmente los que operan en áreas rurales:

B.46. Puerta de Corral Quemado-(Telera)

"Compramos la lana de llama y de oveja de los almacenes de O.S. y de F.B. Ellos nos fían la lana y después les pagamos con las telitas. Y de ahí nomás sacamos las cosas de almacén y la ropa si nos sobra, cuando les llevamos las telas. No vemos nunca la plata".

Los "bolicheros" de áreas rurales incrementan sus existencias de tejidos, recolectando la producción de artesanos dispersos por la zona, la que adquieren a cambio de provisiones.

B. (Puerta de Corral Quemado)Intermediario N°.7
("Bolichero")

"Somos los benefactores de los pobres- les compramos los tejidos a muchos que tejen, en sus casas, porque si no vamos a comprarles no tendrían a quien vender, ya que están muy alejados".

Los "bolicheros" de áreas urbanas, además de adquirir artesanías pagando en efectivo y por trueque, contratan teleras dependientes para que elaboren esta materia prima, con lo que funcionan como "organizadores de la producción".

B. 25. (Bolichero)

"Vendemos pan, almacén y tejidos regionales. Aquí el tejido regional es lo que más dá. No compramos las telas terminadas. Lo hago hacer con gente de por acá, de Huaco (uno de los barrios de Belén). Nosotros no le compramos el tejido a las teleras, le damos la lana y le pagamos la tejida".

11.1.1.2. Destino de las existencias de los comerciantes locales "establecidos"

Los comerciantes locales establecidos radicados en medios urbanos como Belén, Tinogasta y Santa María, venden a turistas e incluso a intermediarios de la capital provincial y de otras provincias. Los comerciantes de menor capacidad económica aprovechan las relaciones con familiares radicados en centros de consumo importantes:

B. Intermediario N°. 25 (Bolichero)

"Trabajamos solamente los chales de llama y los vendemos al que viene. Mandamos especialmente a venderlos en Buenos Aires por medio de un cuñado que es folclorista; él los vende allá".

Los "bolicheros" de áreas rurales se hallan en una situación distinta: ellos se aprovisionan de mercaderías en negocios mayoristas de nivel regional quienes a su vez acopian artesanías. Es decir que los "bolicheros" cumplen el rol de "acopiadores de primer grado" para los intermediarios regionales. Dado su aislamiento y escasos recursos, carecen de posibilidades de relacionarse con otro tipo de intermediarios, ya sea para la colocación de tejidos, ya sea para la compra de artículos de consumo al por mayor. Un pequeño comerciante entrevistado señaló esta situación:

B. (P.de Corral Quemado) Intermediario N°. 7. ("Bolichero")

"Nosotros también tenemos problemas para vender los tejidos porque somos pobres para viajar y tenemos que venderlos a los más grandes. Ellos sí pueden ir a vender afuera de la provincia".

Sin embargo, sería conveniente recabar mayor información acerca de las actividades de comercialización de estos intermediarios, que son los que se hallan más cercanos respecto de los productores.

11.1.2. Pequeños acopiadores o "recolectores"

Este grupo de intermediarios que operan sin local fijo, actúan como recolectores y vendedores de tejido. Para algunos esta actividad es principal y única y para otros sólo complementaria. Al recolectar tejidos se relacionan directamente con teleras y para su colocación, establecen contactos con intermediarios y compradores finales.

El acopio de tejidos es realizado en forma ininterrumpida, aprovechando especialmente las épocas en que la demanda disminuye debido a variaciones estacionales, con lo cual los precios bajan.

11.1.2.1. Formas de acopio de tejido de los "recolectores"

Puede afirmarse que este sector realiza operaciones de escaso monto: en general compran pocas piezas por vez. Las actividades que desarrollan son las siguientes:

- ° compra de tejidos terminados
- ° " " " sin terminar
- ° contratación de artesanos para la realización de tareas de terminación, o para todas las etapas del tejido.

Efectúan sus compras entre teleras de escasos recursos; de este modo consiguen precios muy bajos, puesto que este sector de teleras es el que menos información posee acerca de precios en el mercado extralocal, y además son quienes se hallan más urgidas en cuanto a la venta inmediata de su producción:

B. Intermediario N°.3. (pequeño acopiador)

"Yo compro poco; 4 ó 5 chales por mes. Aquí hay gente que a veces viene a pedir que le solucionen la situación. Dicen: cómprame y me lo paga de a poco... Cuando Ud. va por la calle, ve una punta de chicas con los paquetes ofreciendo (tejidos) a quién le quiera comprar".

La forma en que especulan con las urgencias económicas de las teleras, es descripta en la siguiente cita:

B.22 (Telera)

"Hay patrones que se han vuelto multimillonarios con las telas: ese Sr. C.U. (pequeño acopiador) si ha sido un muchacho pior que cualquiera... uno le va ofrecer tejer una tela y la tira y dice:

--¡No tengo interés!

Y ve llorar a los chicos y él (entonces) le dice:

-- Bueno. Si me cobrás \$ 1.000 (m/n) por el tiro te lo doy.

Y uno qué va a hacer... uno tiene que dar de comer a los chicos..."

Las teleras independientes recurren a ellos excepcionalmente:

B. (San Fernando) 39- Telera independiente

"Yo junto telas todo el año para vender en las Ferias, allí voy dos veces al año. Salvo que tenga mucha necesidad le vendo a Y.B. (pequeño acopiador), que sale vendiendo provisiones y cambia por telas. Me paga por el chal de oveja \$ 3.000 (m/n) y me cobra la bolsa de azúcar \$ 20.000 (m/n)."

Conocedores de las fluctuaciones de la demanda, prefieren acopiar durante el verano, cuando la situación de los productores resulta muy apremiante:

B. Intermediario N°. 9 (pequeño acopiador)

"Yo le compro (los tejidos) a la gente humilde que los hace. Voy por ejemplo en esta época (diciembre), que no pueden vender y les compro a un precio barato, pero ya por lo menos les compro, porque es gente que necesita. En la temporada de invierno ya uno le saca más precio".

Cuando adquieren prendas sin terminar, en algunos casos, el mismo acopiador se ocupa del cardado. Otras contratan teleros dependientes ya especializadas:

B. 17 (Telero cardador)

"Yo "peono" (trabajo a destajo) en realidad para gente que trae trabajo porque aquí hay muchos que compran telitas sin terminar, para revender:

Los Sres. P.V.y E.T. (pequeños acopiadores) trabajan en telas, compran sin terminar para revender y me las traen para "preparar" (cumplir la etapa final de lavado, cardado y planchado). Yo, lo único que hago es cardar: cardo chales, corbatines y puyos".

La adquisición de productos sin terminar permite por un lado, la obtención de precios más bajos, al adquirirlos "tal como salen del telar". Por otro lado, se aseguran mejor terminación de las telas al encomendar estas tareas a personas especializadas.

Mediante estos procedimientos reducen sus costos, pero el máximo de economías es obtenido cuando adoptan un rol semejante al de las teleras empresarias: contratación de mano de obra para todas las etapas del tejido, entregando materia prima para ser elaborada:

B. (Londres) 37 (telera)

"Me da a tejer don L.C. (pequeño acopiador). El junta hilo y yo le tejo nomás y le entrego. El me paga \$ 3.000(m/n) por el tiro. Antes cuando estaba barato el hilo trabajaba para mí nomás; ya son muchos años de eso, pero cuando se ha puesto tan caro (el hilo), dejé..."

Algunos acopiadores reúnen tejidos utilizando las tres modalidades de acopio simultáneamente:

B. Intermediario N°. 5 (pequeño acopiador)

"Hace veinte años que me ocupo del tejido. Compro telas sin terminar y (también) mando hacer y compro terminado. Las telas sin terminar hay que lavarlas y cardarlas. Les compro a la gente que por falta de recursos no puede venir a vender a las Ferias- junto un lote que voy comprando durante época de fiesta en fiesta para venir a vender aquí".

El hecho de contratar teleras para la realización total de la prenda o para su terminación, coloca a estos intermediarios en un rol semejante al que desempeñan las teleras empresarias. Sin embargo, a diferencia de éstas, los acopiadores no supervisan el proceso del tejido y generalmente comercian con prendas que requieren menores cuidados durante su elaboración.

11.1.2.2. Tipo de transacciones que realizan.

Cuando efectúan acopio de productos terminados o semi-terminados suelen pagar con mercaderías o en efectivo. La primera forma sería más frecuente en medios rurales (punto 11.1.2.1).

Los pagos en efectivo pueden ser otorgados como "adelantos" en dinero:

B.22 (telera dependiente)

"Nunca he tejido para mí porque no me alcanza para comprar el material. Ahora estoy tejiendo pa' un Sr. que trabaja en la Policía, es el Sr. V.G. El me ofreció que me va a dar trabajo por un par de meses. He tejido mucho para este patrón que yo he "agarrao". En setiembre he empezado a trabajar pa' él nomás.

Este hombre es bueno y está contento con el tejido, así, cuando mandamos a pedir adelantado nos da el dinero. Estoy contenta con el hombre éste porque es buenísimo".

Algunos intermediarios ni siquiera comprometen capital en forma adelantada pues toman los tejidos en calidad de consignación:

B.5. (telera)

"Yo vendo ponchos de alpaca a rayas. Me sabe comprar

L.D. (intermediario local). El viaja a Bs.As. y vende allá. Me compra 4 ó 5 ponchos. Viaja cada diez días y me paga cuando vuelve de Buenos Aires".

Cuando el acopiador contrata mano de obra para la realización de todas las etapas del tejido, suele utilizar la forma "al partir" (punto 9.3.2). Esta transacción ha sido relatada por teleras y acopiadores:

B. (Londres) 36. (telera)

"Le trabajo para un Sr. J.B. (pequeño acopiador). El me trae la lana y los hilos y me da al partir: la mitad para él y la mitad para mí. Y la parte mía la compra él nomás.... uno prefiere venderle a él porque nos hace el favor de vendernos la lana. Ahora está tan cara..."

B. Intermediario N°. 9 (pequeño acopiador)

"También doy la materia prima "al partir". Entregamos la lana (a las teleras) y ellas la hilan y lo tejen- Si salen dos piezas, nos repartimos una para cada uno".

11.1.2.3. Destino de las existencias de los pequeños acopiadores

La mayoría de estos intermediarios venden tejidos a comerciantes extraprovinciales que concurren a las Ferias del Peregrino en la ciudad de Catamarca.

Algunos realizan viajes a las provincias cercanas para vender remanentes que no fueron colocados durante las ferias. En este caso, actúan como vendedores ambulantes o bien aprovechando conexiones que poseen en esas provincias:

B. Intermediario N°. 5 (pequeño acopiador)

"A quién vende los tejidos?"

"No tengo clientes fijos. La mayoría vendo a comerciantes en las Ferias. Si me sobran tejidos llevo a Mendoza y a Tucumán, allí hago "timbreo" (toca el timbre de casa en casa).

B. Intermediario N°. 13 (pequeño acopiador)

"Vendo en las fiestas de la Virgen y también viajo a San Juan para vender; allí saco más precio que en las ferias. Me pongo en la plaza para vender. Allí (en San Juan), tengo conocidos y también vendo en consignación".

Sus preferencias se inclinan hacia los mercados extraprovinciales ya que los precios que allí obtienen vendiendo al público son más remunerativos. Los comerciantes de provincias cercanas, no resultan buenos compradores, pues no aceptan pagar precios altos. En cambio, las ventas a comerciantes de Buenos Aires, son las más remunerativas, pero para ser efectivizadas requieren la acumulación de suficientes existencias:

B. Intermediario N°. 9 (pequeño acopiador)

"Viajo a vender a Mendoza y San Juan. Allá, no quiero vender a los comercios porque no pagan buenos precios, he hecho la tentativa muchas veces pero no me conviene. Así que allí vendo a uno o dos familiares.

"A Buenos Aires viajo sólo cuando hay mucho (tejido) que llevar y allí consigo sacar mejores precios. Allí vendo por intermedio de un familiar, es gente que vende particularmente y retienen un porcentaje".

La intervención de familiares residentes en otras provincias en el proceso de comercialización, es frecuente:

B. Intermediario N°. 3 (pequeño acopiador)

"Estos chales que compro a las teleras los mando a una hija que tengo en Córdoba y ella me los vende entre las enfermeras del Hospital o de la Clínica donde trabaja".

La casa de Catamarca adquiere productos proveídos por estos acopiadores. En este caso los intermediarios obtienen mejores precios que entre comerciantes minoristas de la Capital:

B. Acopiador N°. 47

"Yo le vendo los chales a la Casa de Catamarca, "Rancho Grande" (comercio de artesanías de Bs.As.) y Mauricio Kohen (comerciante mayorista en regionales, de Bs. As.) me quieren pagar menos, entonces prefiero vender a la Casa de Catamarca".

11.1.2.4. Relaciones de intermediarios "establecidos" y "recolectores" respecto de teleras

Los intermediarios que realizan transacciones en el ámbito local-"establecidos" y "recolectores"- constituyen una seria competencia para las teleras independientes del lugar, debido a los siguientes factores:

- Todos los recursos utilizados para realizar sus acopios de tejidos les permite vender a precios más bajos que el ofrecido por las artesanas.
- Poseen la capacidad económica necesaria para retener los tejidos hasta la época del año en que

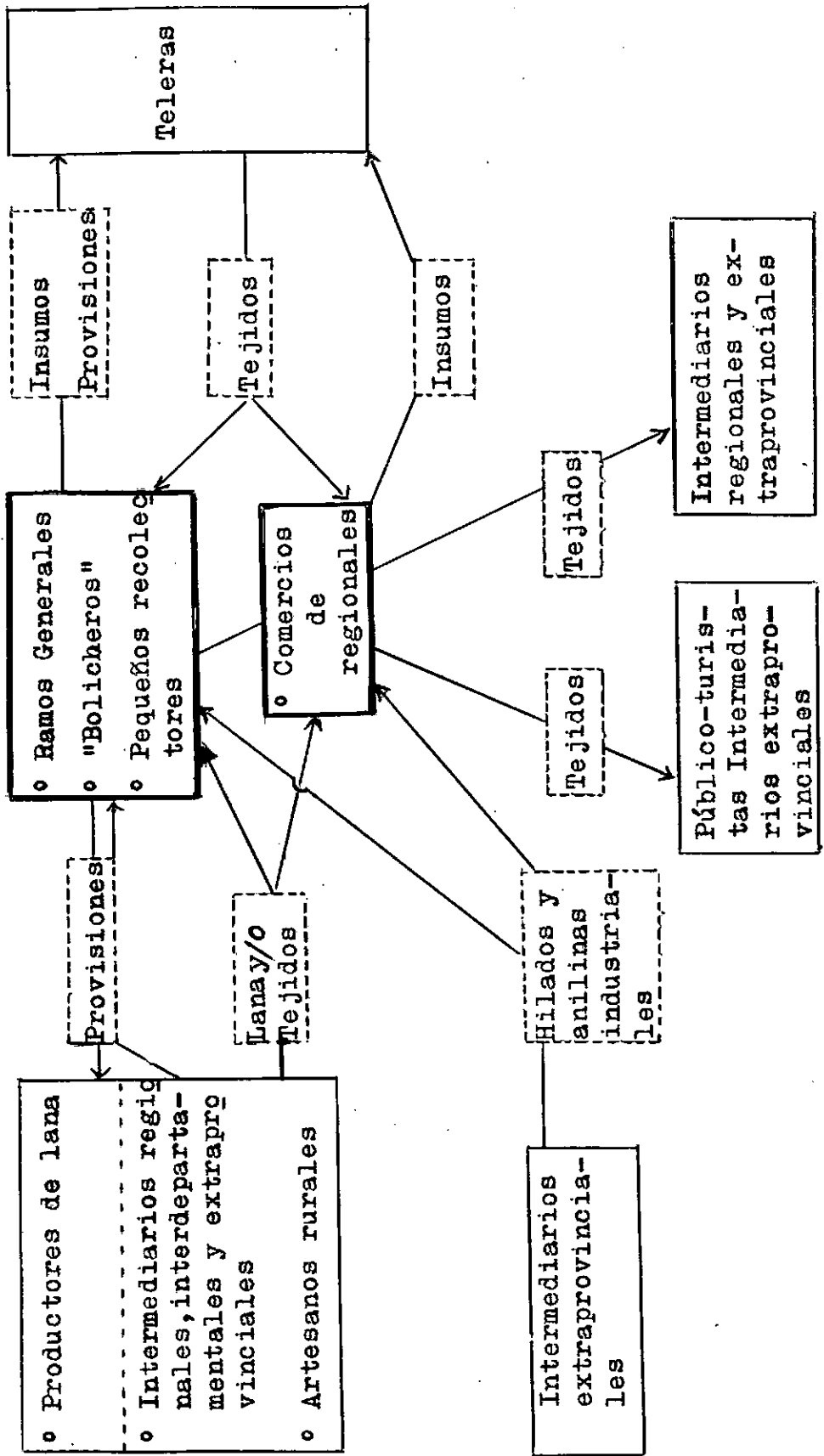
la demanda se incrementa.

- Pueden acumular existencias que resultan más "interesantes" a los comerciantes que concurren a las Ferias con el fin de abastecerse de estos productos; además se hallan en condiciones de vender a comerciantes y/o público de otras provincias.

Como se ha visto en el capítulo X, en igual situación de ventaja se hallan las teleras empresarias respecto de las dependientes en cuanto a costos y precios. En el gráfico que sigue exponemos en forma resumida las relaciones que estos intermediarios tienen con proveedores y compradores:

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Relaciones de intercambio de intermediarios locales (excepto-
teleras empresarias)



11.1.3. Teleras empresarias

Como se ha expuesto en capítulos anteriores, este sector de teleras posee capacidad económico-financiera, lo que les permiten realizar dos tipos de actividades:

- i tejer por cuenta propia y/o contratar mano de obra especializada para tareas parciales o la totalidad de los trabajos
- ii acopio de productos elaborados por artesanas independientes y semi-independientes

De este modo acumulan importantes cantidades de tejidos, y pueden realizar ventas a intermediarios mayoristas y minoristas, además del público.

11.1.3.1. Transacciones que realizan las teleras empresarias

Las actividades que desarrollan estas teleras en relación a la producción de artesanías requieren, como se vió en el Capítulo IV, la utilización de diversos tipos de insumos.

La financiación de los mismos suele ser:

- ° al contado
- ° a crédito
- ° trueque

Las compras al contado se registran tanto para lanas en bruto como para hilados industriales. En el primer caso, los proveedores son intermediarios de nivel local o provenientes de otros departamentos de la provincia:

2.B. Telera empresaria

"Por temporada compro media docena de cueros de vicuña, 50 Kg. de lana de oveja y \$ 300.000 en lana de llama a unos (intermediarios) que viene de Antofagasta de la Sierra"

Las compras a crédito de lanas en bruto se dan en la medida en que existe un conocimiento mutuo entre proveedor y telera;

B.3. (Telera empresaria)

"C.H. (intermediario regional), me trae fardos de 100 Kg. de lana de llama y me vende a crédito, a sola firma. Me vende fardos de lana de oveja también. Me los trae cuando viene a la fiesta (Feria del Peregrino), y le pago cuando tengo dinero"

B.21. (Telera empresaria)

"Compramos la lana a C.H. El nos fía (nos vende para pagarle) a 30 días y con cheque. Le compramos a él porque nos puede vender por cantidad."

En Tinogasta y en Santa María, algunas de las teleras empresarias entrevistadas adquieren lana sucia a pequeños productores de los cerros que visitan las villas en épocas de la zafra lanera; en estas ocasiones las compras son "al contado".

T.6. (Telera empresaria)

"Compramos también lana de oveja de la zona. La mayor parte de los que (la) traen para vender, son gente del campo que tiene su majadita."

S.6. (Telera empresaria)

"Compro lana en la barraca de Mrr. y también a

unas personas que vienen de los cerros en burritos cargados, que venden por la calle".

Los pagos en especie a proveedores de lanas en bruto, parecen ser ocasionales:

T. 10. (telera empresaria)

"Un Sr. que se llama P.B. de Antofagasta de la Sierra me trae hasta aquí la lana de llama. Se la pago al contado y solamente cuando no tengo plata le pago con telas".

La compra de hilados industriales al contado se efectúan en comercios mayoristas de Buenos Aires, Córdoba y Salta.

T.6. (Telera empresaria)

"Yo compro lana (hilada industrialmente), directamente de la Casa Loreta en Buenos Aires- La casa me manda muestrario y yo compro una vez por año".

También efectúan compras a intermediarios locales establecidos con comercios en "regionales":

B.9. (Telera empresaria)

"Acá en Belén compramos el hilado merino y la alpaca (hilados industriales), en Casa XX. Esta casa está bien provista de todo: vende el hilado y también vende tejidos."

Pero este tipo de relaciones comerciales con proveedores de hilados industriales no son las más frecuentes. Varias entrevistadas mencionaron el trueque como una forma de pago a proveedores de hilados industriales

que recorren la provincia, provenientes generalmente de Buenos Aires:

B.9. (Telera empresaria) entrevistada en la Feria del Peregrino-

"El Sr. A.V. nos vende el hilo de alpaca, que viene hilado de fábrica; va por Belén a vender. A veces le vendemos mercaderías (tejidos) a él".

Pero este tipo de intercambio resulta poco conveniente, pues los proveedores fijan precios bajos para la producción de las teleras. En algunos casos establecen el trueque como condición del aprovisionamiento de hilados:

B. Londres 38- (Telera empresaria)

"Compramos la alpaca a A.Z. y a T.R. de Buenos Aires. T.R. es terrible. El vende el hilo y quiere los ponchos al precio que él fija. (Por los hilos) algo le damos en ponchos y algo le damos en plata.

Con M.B. se trabaja mejor, también él nos manda hilo de Buenos Aires y nosotros le damos ponchos".

Al acopiar tejidos operan en forma semejante a otros intermediarios locales: acumulan existencias a lo largo del año, adquiriendo tejidos a precios bajos especialmente cuando las teleras tienen dificultades para vender su producción, en verano:

B.11. (Telera)

"Doña C. (telera empresaria) no reconoce. Si uno va y pide \$ 25.000 (m/n) por un poncho ella a \$ 15.000 lo quiere pagar. La Sra. O. (telera em-

presaria) tampoco quiere pagar (más); pero uno a veces lo tiene que dar por necesidad".

Algunas teleras semi-independientes han establecido relaciones permanentes con empresarias:

T. 13. (Telera)

"Uno hace las telas y después las ofrece...; con doña A. siempre tenemos el trato ... solamente le vendemos a ella porque es tan buena que uno va y le ofrece y allá nomás le compra."

11.1.3.2. Formas de comercialización empleadas por las teleras empresarias.

Como puede observarse en el cuadro siguiente, las teleras empresarias utilizan diversos canales de comercialización a través de los cuales acceden a diferentes tipos de compradores. Los compradores pertenecen a dos categorías:

- ° intermediarios minoristas y mayoristas
- ° público

Los intermediarios se hallan radicados en la provincia y en otras provincias. Las relaciones con los mismos se han establecido a través de las Ferias de la Fiesta de la Virgen, exposiciones, etc., a las que estos sectores concurren. Además las teleras empresarias realizan viajes fuera de la provincia para concretar la venta de productos:

T. 10 (telera empresaria)

"Salgo del pueblo para vender las telas: Voy a Ca-

tamarca tres veces al año, a vender en las fiestas de la Virgen, y en la Fiesta del Poncho; también voy a Salta dos veces al año para la fiesta de Na.Sra. del Milagro, el 15 de setiembre y para el Misachico de Sumalao, en junio. A La Rioja voy una vez al año, para la fiesta de San Nicolás, los 31 de diciembre. Voy a Córdoba, Salta, Jujuy y Buenos Aires y allá vendemos a comerciantes!

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Canales de comercialización y compradores de las teleras empresarias

COMPRADORES CANAL DE COMERCIALIZACION	Canales de comercialización y compradores de las teleras empresarias				
	Intermediarios	Turistas argentinos	Turistas extranjeros	Público del lugar	Fondo Nacional de las Artes
Ferias Artesanales (Catamarca, Salta La Rioja, Córdoba)	X	X		X	
Exposiciones: Dir. de Artes. de la prov. y F.N. de las Artes		X	X	X	
Casa de Belén	X	X			
Casa de Catamarca		X	X	X	
Viajes a otras pro- vincias	X			X	
Envíos postales	X	X			
Envíos a parientes y amigos de otras provincias				X	
En sus domicilios	X	X			X

B.32. Londres-(telera empresaria-)

"Como viajo con frecuencia a Córdoba a ver a mis hijos, a veces aprovecho para ir a vender a Cosquin. (Suelo ir) al Festival, que es el 15 de enero".

De los relatos precedentes, surge la importancia de las ferias y exposiciones como canales de venta:

T.10. (telera empresaria)

"Acá en las Ferias nos vienen a comprar los comerciantes y también vendemos algo a turistas".

Además de las ferias y viajes fuera de la provincia, las teleras empresarias envían tejidos a familiares radicados en otras provincias, quienes las venden entre personas conocidas:

B.9. (telera empresaria)

"Más vendo en las ferias (de Catamarca) y también por medio de familiares en Río Gallegos, La Plata y en la Capital (Federal), a amistades de ellos".

S.6. (telera empresaria)

"En Buenos Aires a negocios no vendo, mi hija los vende de mi cuenta nomás a sus amistades y gente que conoce en su trabajo".

El número de relaciones comerciales que poseen estas teleras es realmente llamativo:

B.Londres 32 (telera empresaria)

"Le vendo a A.R. (comerciante regional). El a su

vez vende en Buenos Aires (...) Vendo también a la casa El Mejicano, en Buenos Aires y a Ripeta de Cosquín (...) Trabajo para el Fondo Nacional de las Artes, ellos me llevan a exposiciones(...) También me mandan a pedir de E.E.U.U., pero no puedo cumplir. Me piden de World Wide Traders 5636, Melrose. Av. Hollywood. Ca 90038- USA. Anuncio en la guía Industrial de Buenos Aires".

Es importante destacar que además de las relaciones establecidas a través de las ferias y exposiciones durante los viajes efectuados para realizar ventas, establecen nuevos contactos.

T.6.

"Nosotras tenemos clientes en Buenos Aires, La Falda, Carlos Paz, Córdoba y Salta. Esos clientes los conseguimos cuando éramos más jóvenes y viajábamos mucho para vender...ahora hacemos una sola salida al año y también mandamos a ofrecer a las casas que nos compran. Ellos nos contestan pidiendo obras".

Confirmando datos de otros informantes, las teleras empresarias opinaron que las ventas a los comerciantes que concurren a las ferias, dejan un margen menor que el obtenible en ventas directas al público:

B.Londres 32-(telera empresaria)

"También vendo en la Fiesta del Poncho a los turistas que pagan más que el comerciante."

B.44. (telera empresaria)

"Trabajamos todo el año para traer a vender a estas ferias en las fiestas de diciembre, abril y julio. Lo que nos queda lo llevamos de vuelta pa-

ra volver a traerlos de vuelta en abril. Para vender acá depende de la suerte (porque) los comerciantes fijan los precios.

Otro factor que redundan negativamente sobre la posibilidad de obtener precios remunerativos en las ferias, es la competencia de teleras que aceptan vender con escasos márgenes:

T.6. (telera empresaria)

"Nosotros no vamos a la Casa del Peregrino porque allí (las teleras) venden muy barato. Va gente que tiene mucha necesidad y da a cualquier precio las obras y eso nos perjudica".

Además cabe agregar la competencia de los intermediarios regionales quienes venden a precios muy bajos (capítulo X) gracias a los menores costos que logran efectuando acopio directo y/o indirecto de productos en zonas rurales.

Finalmente es necesario señalar que las ferias que se llevan a cabo en la ciudad de Catamarca sólo cuentan con la concurrencia de teleras empresarias e independientes provenientes de los departamentos de Tinogasta y Belén. Las teleras de Santa María no concurren debido a la distancia y falta de buenos medios de comunicación. El mercado para las teleras de éste último departamento son comerciantes de la ciudad de Tucumán y también turistas.

11.2. Intermediarios interdepartamentales

Los intermediarios interdepartamentales realizan operaciones comerciales de diversa índole similares a las de los agentes de nivel regional pero en menor

escala. Ejecutan las siguientes funciones:

- acopio de frutos del país (nueces pimentón, trigo, cuero, etc.)
- acopio de lanas y tejidos
- venta al por mayor y menor de los productos acopiados en pueblos y centros urbanos
- comercialización de artículos de consumo en zonas rurales.

11.2.1. Productos que intercambian y formas de acopio

Para sus operaciones se relacionan en forma directa con productores rurales de lana, tejidos y frutos del país, para lo cual viajan personalmente a las áreas donde éstos se hallan radicados.

S. Interm. N°. 13 (interdepartam.)

"Donde tejen bien es en Corral Quemado (Belén) en Agua Amarilla (Dto. de Sta. María), también trabajo allí, pero hay que andar mucho para juntar. De Agua Amarilla llevamos lana de llama y oveja para Corral Quemado, Villavil y Belén, con camión".

Los productos reunidos de este modo, son vendidos a comerciantes de nivel regional quienes se ocupan además de la venta al por mayor de productos de primera necesidad y proveen de estos artículos a los intermediarios que acopian en zonas rurales:

S. Interm. N°. 14 (Local)

L.P. (intermediario interdepartamental) vende muchas telas: compra a las teleras de los cerros, deja mucho en A.Y que tiene depósito de comestibles y que aparte se ocupa de regionales."

También efectúan operaciones de trueque en zonas más urbanizadas. El intermediario interdepartamental vende lanas a teleras y comerciantes: a las primeras a cambio de tejidos y a los segundos a cambio de mercaderías que utilizarán luego en transacciones a realizar en zonas rurales:

T.10. (telera)

"Le compro la lana a PB que viene de Antofagasta de la Sierra, pero cuando no tengo plata, le pago con telas".

Las ventas de lana en vellón a teleras de medios urbanos, también se efectúan a crédito:

S.2.(telera dependiente)

"LP (intermediario interdepartamental) trae lana de oveja y llama, pero le compro a FR del almacén a dos cuadras que me fía; trae lana del cerro Pampayana. Baja la lana a lomo de mula, en unos tremendos costales".

Las formas de pago "al partir" si bien tienden a desaparecer, aún existen o existían hasta hace poco tiempo:

S. 13. (telera)

"En Agua Amarilla los LP (intermediario interdepartamental) entregan lana al partir. Ellos daban 4Kg. de lana de llama y de ahí salen cuatro chales, entonces son dos para el dueño. Y por los otros dos dan para comer del almacén. Allá las casas están separadas como un Km. una de otra. Si uno le pide plata, le dan".

S. Informante clave N°. 1.

"Ese Sr. S.P (intermediario interdepartamental) comercia con lana- tiene una barraca de lana y cuero. va a El Cajón y Antofagasta a comprar la lana, trae la carga en mulas, le vende a uno de Belén que tiene una camioneta, a un tal EZ (comerciante regional)".

De estas citas se desprende que el intermediario interdepartamental conecta a productores rurales con comerciantes y productores de zonas urbanas, funcionando como un eslabón entre ambas áreas.

Un rol semejante cumplen los dueños de haciendas de zonas montañosas, quienes acopian hilados, tejidos y lanas provistas por sus peones y les pagan con mercaderías. Los productos recolectados son cambiados por provisiones en comercios mayoristas de zonas urbanas. Las condiciones primitivas en que se desarrollan estos intercambios surgen de la siguiente descripción:

S. Interm. N°. 12- (interdepartamental)

"A Santa María vienen los dueños de hacienda con 20 ó 30 burros, me traen hilo hilado y lana; se se echan 4 a 5 días para el viaje. Los peones le

dan lo que ellos tejen y la lana vienen para acá, porque la mercadería es más barata que en Belén o Andalgalá porque estamos cerca de Tucumán".

Del conjunto de la información podemos inferir que estos intermediarios disponen de montos apreciables de capital y poseen medios y conocimientos que les facilitan desplazamientos adecuados a las zonas en que operan. La falta de caminos hace necesario recurrir en muchos lugares a las mulas como medio de transporte. Si bien funcionan como recolectores primarios, su disponibilidad de capital les permite desplegarse dentro de radios geográficos muy amplios.

Desde el punto de vista de la comercialización de artesanías se relacionan directamente con productores rurales y urbanos y con intermediarios regionales.

11.2.2. Tipos de transacciones realizadas por los intermediarios interdepartamentales

Como vimos más arriba, el sistema de trueque (realizado en base al cálculo en dinero) es una de las formas de transacción mas generalizada. Se cambian generalmente productos agropecuarios y artesanales por artículos de consumo.

S. Intermed. N°. 12(Interdepartamental)

"La gente pobre vive de la crianza de la llama y de la oveja, pero más de la llama, trabajan chales y ponchos de llama, hilan mientras cuidan el ganado. Yo bajo la lana a lomo de mula. Compro de todos: 10 Kgs. a uno, 100 Kg. a otro, todo en Laguna Blanca y pago con mercadería. Yo les vendo a todos, el que le conviene me compra."

El cobro en efectivo y el poder de regateo por parte de los productores, sólo se da en medios urbanos, donde el productor puede llegar a tener alternativas de venta:

S.20 (telera)

"Un comerciante de Belén anda comprando lana, cuero y también tejido con una camionetita. Me quiso comprar los peleros y yo leí dicho: tanto vale, pero él quería menos, pero yo lo dejé ir no más, era poco lo que ofrecía; yo le he pedido \$ 20.000 (m/n) él quería pagar menos, pero yo no le he dado la bolilla".

La existencia de este tipo de intermediarios se justifica en la medida en que existen productores aislados en medios rurales, que en cierto modo dependen de ellos y/o de hacendados de la zona, para la venta de su producción y el aprovechamiento de artículos de consumo.

Otra función que cumplen es la de aprovisionar de lanas a los artesanos radicados en zonas urbanizadas donde también viven estos intermediarios:

S.17 (tel. indep.)

"Cuando pasa la cosecha hay que esperar la nueva lana que viene de El Cajón, de los cerros. La traen P.O., L.P (intermediario interdepartamental de Santa María). P.O. vive en El Cajón y llega a Quilmes que queda a 15 Km. de acá- Nosotros compramos en Santa María a L.P. y F.R., porque Quilmes nos queda lejos. Los de Santa María nos traen la lana en un camión hasta la casa".

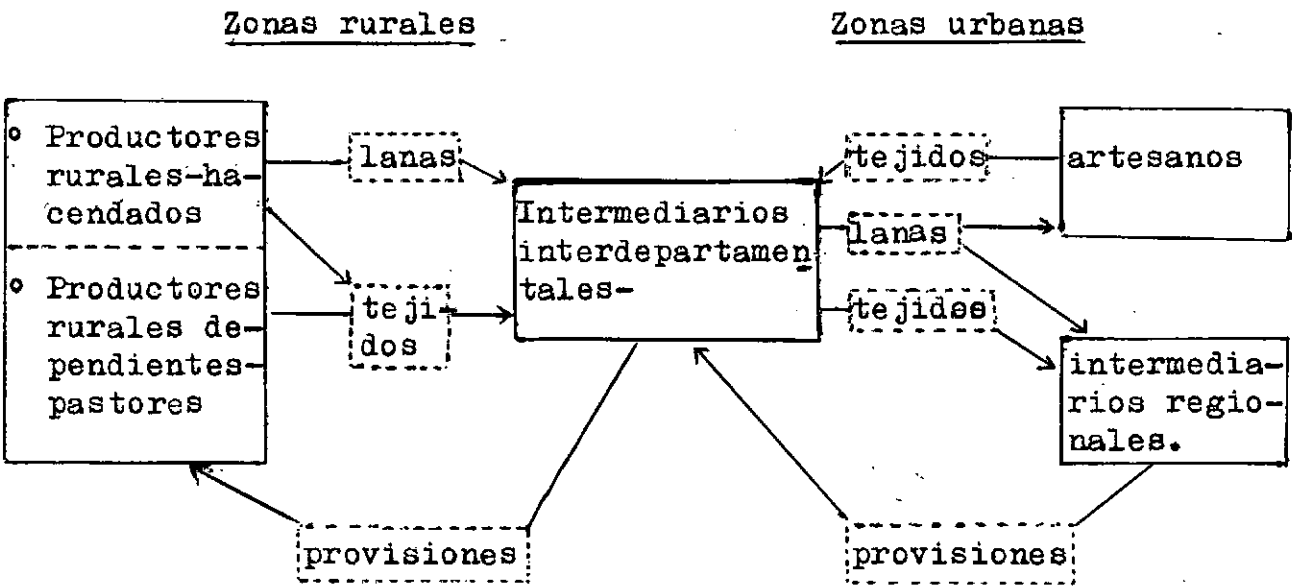
Asimismo realizan contrabando de coca y cueros de vicuña en combinación con intermediarios regionales y otros productores de Salta, Jujuy e incluso Bolivia.

S. Intermediario N°. 12 (interdepartam.)

"Yo llevo coca que me traen de otros lados bajo el poncho y sale más barata que la de acá".

Sus actividades pueden sintetizarse del siguiente modo:

Actividades del sector de intermediarios interdepartamentales



11.3. Intermediarios regionales

Generalmente se hallan radicados en la capital de la provincia, cabezas de departamento y crúces de camino y realizan operaciones dentro y fuera de la provincia. Algunos son hacendados importantes que combinan la actividad agropecuaria, con la de intermediación, incluyendo en ésta el acopio de lanas, tejidos y frutos del país y la comercialización de artículos de consumo.

Los que se hallan radicados en zonas rurales alejadas, en el Norte de la provincia, son descriptos como suerte de señores feudales, "dueños de vidas y bienes". Según los informantes, explotan sus tierras por medio de puesteros y arrendatarios:

B.7.(telera)

"El Sr. CH es el más rico que hay ahí (al Norte de Belén), tiene estancias; él manda para su estancia a los más pobres y les da para que estén (vivan) ahí, le cuiden los animales y les haga trabajos de tejidos. El a cambio de los trabajos los deja estar en sus tierras y como tiene almacén les da alimentos y esas cosas".

Aparentemente- ésta sería una información a confirmar, los puesteros a quienes "deja estar en la estancia", reciben alimentos y vestidos a cambio de la prestación de servicios diversos al dueño de la hacienda, entre los cuales se halla la confección de tejidos. El sistema de arriendos es implementado con individuos que poseen ganado (ovejas y/o llamas) o sea que disponen de algo más que su mera fuerza de trabajo:

S. Interm. N°. 12 (interdepartam.)

"Yo también tengo llamas en Villavil, soy arrenda-

tario de C.H.(interm. regional). El es un poco injusto, quiere cobrar demás a los otros arrendatarios. Yo les digo que no le permitan. A mí sí que me cobra lo justo-Le pago cada 5 años según cabezas de ganado que tengo".

B. Interm. N°. 3 (local)

"C.H. se ha comprado la Laguna B... tiene criaderos de ovejas, de llama, y tiene puestos. Está en una especie de puerto que compra contrabando".

S. Interm. N°. 13 (interdepartam)

"Le vendemos tejidos a don L.S. que viene a buscar y también a los hijos de IL. (intermediarios regionales)".

11.3.1. Productos que intercambian y formas de acopio

Los grandes hacendados que actúan como intermediarios de tejidos son dueños de comercios que abastecen de artículos de consumo a los pobladores de esas zonas alejadas:

B. Interm. N°. 3 - (local)

"En Corral Quemado, EZ, tiene una casa grande y tiene de todo: compra y vende lana, puyos, chales hasta heladeras tiene".

Los intermediarios regionales radicados en zonas rurales tienen relaciones directas con productores de artesanías. En cambio los intermediarios de este nivel radicados en cruces de caminos o en zonas urbanas solo adquieren tejidos que son reunidos por bolicheros

u otros tipo de "acopiadores primarios", incluso intermediarios interdepartamentales. Estas informaciones fueron confirmadas por teleros y comerciantes:

S. Intermed. N°. 13 (interdepartam.)

"Le vendemos tejidos a don L.S. que viene a buscar y también a los hijos de IL. (intermediarios regionales)".

B.46. (telera)

"L.S. (interm.regional), no nos compra a nosotros; él vende cosas para los negocios, comestibles y ropa también. A los teleros no nos vende nada ni nos compra chales."

B. Intermed. N°. 3. (local)

"L.S. tiene una pieza hasta el tope de tejidos. Vende lana de vicuña y oveja, y compra tejidos. Nosotros hemos comerciado con ellos la nuez... Los que trabajan en gran escala son C.H., I.L. E.Z. (intermediarios regionales).

Sin embargo, algunos intermediarios regionales del departamento de Belén suelen recorrer poblados de la región montañosa del Norte de la provincia y también provincias vecinas, a fin de acopiar tejidos y lanas, para lo cual deben contactar con productores:

B.(Corral Quemado)Inf. clave N°.5.

"EZ. se fué a Antofagasta por el camino de Salta, a traer lanas de llama y oveja".

B. Intermed. N°. 25. (bolichero).

"Las lanas de llama las compramos a Don NC. él

es de acá. Va y las trae del Norte".

La variedad de artículos que comercializan estos intermediarios, es muy grande, lo que se confirma con el relato de un intermediario regional:

B. Intermed. N°. 6-(regional)

"Nos dedicamos a compra y venta de frutos del país: tejidos, lanas; cueros, pieles de zorro, de liebre, de vizcachones, maíz, trigo, pimentón.

Lo que más trabajamos es tejido, ropa y alimentos de almacén que compramos en Tucumán, Córdoba y Buenos Aires."

B. Intermed. N°. 8 (regional)

"Tenemos barracas de cuero de cabra y lana, para llevar a curtiembres a Buenos Aires. Tenemos almacén de ramos generales."

También comercian con productos cuyo tráfico es ilegal, pero que son de gran demanda: cueros de vicuñas y hojas de coca, esta última especialmente en zonas montañosas.

B. Intermediario N°.3. (local)

"Para el Norte hay muchos que acopian, y se los ha pillado con contrabando de coca, cueros de vicuña y a veces cocaína también".

B. Intermediario N°.5.(local)

"La vicuña la traen los grandes comerciantes de Chile y Perú por contrabando".

B. 11. (telera)

"Don C.H. trae vicuña a escondidas, me parece que la trae de contrabando. También don I.L. trae de contrabando, X.O. es de aquí, de Belén y la trae del Norte, la traen de Bolivia".

La clandestinidad del comercio de cueros de vicuña es total, sin embargo la venta de estos productos se efectúa cotidianamente, si bien a precios muy altos.

11.3.2. Tipo de transacciones realizadas por los intermediarios regionales

En general, operan como mayoristas y sus actividades comerciales se adaptan a una de las peculiaridades del medio en que actúan, que parece ser la escasez de dinero circulante. En consecuencia también realizan operaciones de trueque de mercaderías por productos agropecuarios- frutos del país, lanas- y tejidos. Los intermediarios regionales- hacendados, intercambian con los habitantes locales y con otros agentes. Los intermediarios ubicados en cruces de camino, venden preferentemente a pequeños comerciantes radicados en parajes y zonas rurales, a cambio de tejidos que éstos han recolectado, también mediante trueque:

B. Intermediario N°. 6- (regional)

"Trabajamos en cambalache (trueque) con otro acopiador. Le vendemos alimentos y le cobramos en tejidos que él a su vez acopia haciendo trueque con teleros. CE y MN son comerciantes menores con quienes hacemos trueque".

También la coca es utilizada como medio de pago por lanas y tejidos proveídas por productores de zonas

montañosas.

11.3.3. Formas de reventa de tejidos

El rasgo común de los intermediarios de éste nivel está dado por la profusión de contactos comerciales que han establecido en numerosas ciudades del país, con comerciantes mayoristas y minoristas:

B. Intermed. N°. 8- (regional)

"Vendemos en Córdoba, Buenos Aires, Tres Arroyos, Mendoza, San Juan, Bahía Blanca, Jujuy, Rosario de la Frontera, Santiago del Estero. Tenemos clientes fijos de varios años.

En Buenos Aires vendemos a Gath y Chaves. Sus representantes van a las Fiestas de la Virgen para comprar a las teleras, a nosotros nos visitan en nuestra casa particular.

En Córdoba, vendemos a "La Fama". A Mendoza y San Juan también vamos a vender.

No vendemos al público, sólo a comerciantes.

En diciembre, enero y febrero vendemos más en las sierras (Córdoba) y en Mar del Plata."

B. Intermediario N°. 6- (regional)

"En Córdoba, vendemos a Salim Melli y a otros. Allí nos compran para la temporada turística del verano.

Mauricio Kohen, mayorista de Buenos Aires nos hace pedidos por carta."

También proveen de tejidos a comercios minoristas es-

pecializados en "regionales" de Belén y de la capital de la provincia. En esto se destacan los intermediarios regionales de zonas rurales.

B.9. (telera empresaria)

"La Casa Q.N. compra los tejidos de más al Norte, de Corral Quemado, de Villa Vil, ahí hay muchos mayoristas: I.L. y C.H."

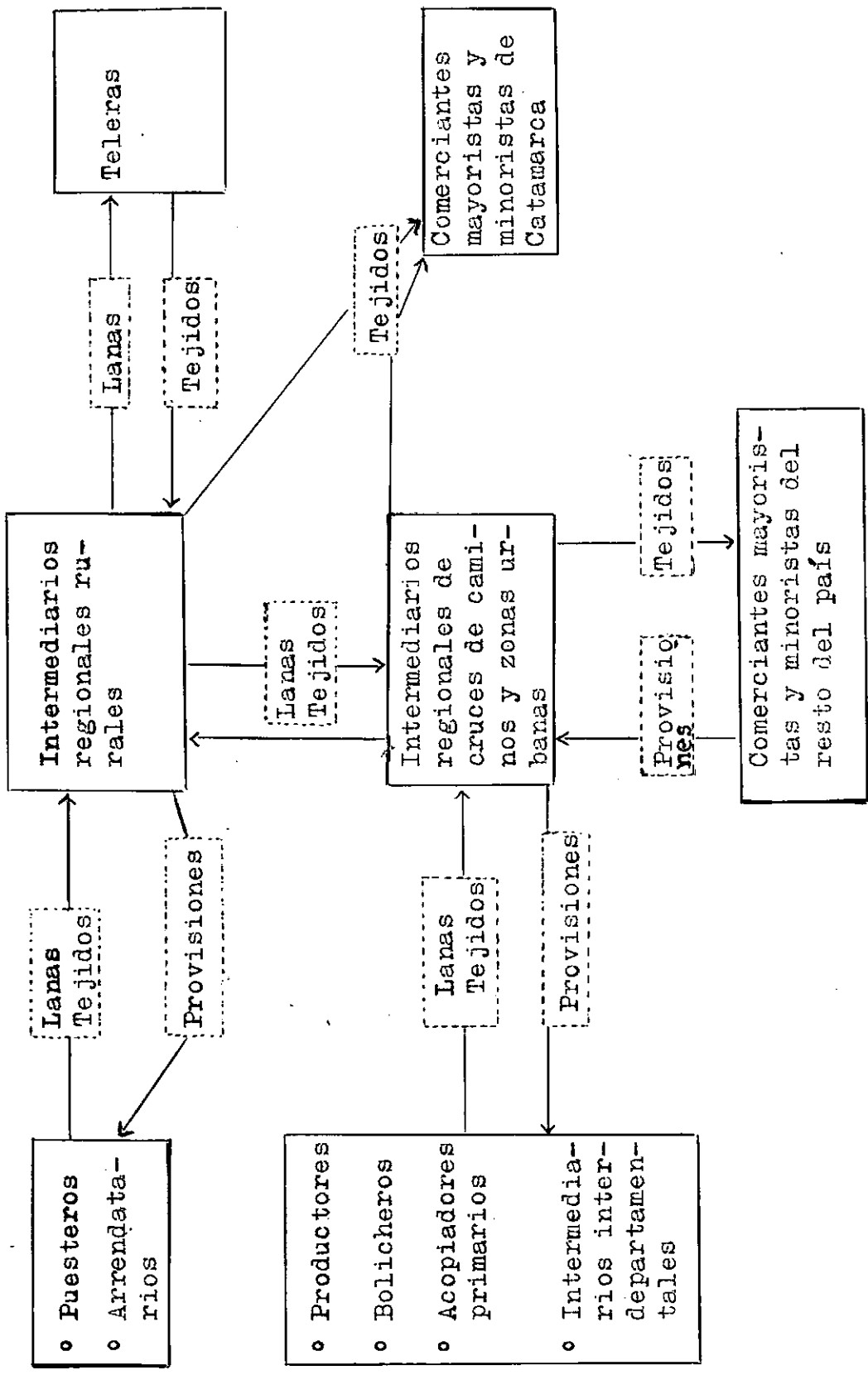
B. Intermediario N°. 6 (regional)

"Vendemos a casas de artículos regionales en Catamarca: Retamozo, Sevita, Marcial Avellaneda, Sanchez".

Estas relaciones comerciales tan estructuradas a nivel del mercado nacional, se diferencian profundamente de las que se han detectado entre los intermediarios locales e interdepartamentales. Entre los primeros, especialmente las teleras empresarias, se registran intentos de colocar tejidos fuera de la provincia, pero los canales de comercialización son precarios y discontinuos: ferias, exposiciones, parientes, viajes esporádicos, etc. Los intermediarios interdepartamentales se relacionan justamente con los de nivel regional, quienes adquieren sus existencias pagando por gran parte de las mismas con artículos de consumo. Finalmente son los intermediarios de nivel regional quienes cuentan con canales de comercialización permanentes, estables, recibiendo retribuciones en dinero por los tejidos que venden fuera de la provincia.

Tratamos de resumir sus actividades en el siguiente gráfico:

Relaciones de intercambio de intermediarios regionales



11.4. Intermediarios extraprovinciales

En los puntos anteriores de este capítulo, nos hemos referido a vinculaciones existente entre intermediarios provinciales de diferentes niveles y comerciantes radicados en otros puntos del país. Durante el curso del estudio, hemos detectado tres tipos de intermediarios extraprovinciales, que se hallan relacionados con la producción y comercialización textil:

- i Proveedores de hilados industriales
- ii Proveedores de hilados industriales que acopian tejidos
- iii Comerciantes mayoristas y minoristas que sólo adquieren tejidos.

En general cabe señalar que la penetración de intermediarios en el mercado provincial a través de la venta de hilados industriales, se basa en que este tipo de insumos se utiliza desde hace muchos años para la confección de ponchos de guarda atada, especialmente en Londres, Belén.

En este estudio, queda sin aclarar cuales son las fuentes de aprovisionamiento de anilinas industriales.

11.4.1. Proveedores de hilados industriales

Estos intermediarios efectúan envíos por correo o bien algunos recorren periódicamente zonas de la provincia, ofreciendo personalmente sus productos y entregándolos en el acto. Los primeros mantienen una vinculación de larga data con las teleras- clientes:

T.6 (telera empresaria)

"Compramos la lana directamente en "Casa Loreta" de Buenos Aires, La casa me manda muestrario y yo compro los hilados una vez por año".

B.29 Londres (telera)

"La casa donde compramos los hilados está en Buenos Aires, es la "Casa Six". Nosotros le mandamos giro postal por expreso y ellos nos envían la lana".

Esta información pudo ser corroborada a través de una entrevista realizada a uno de los comerciantes mayoristas de Buenos Aires- Casa Six- que provee de materia prima a teleras e intermediarios locales de la provincia.

Los intermediarios que venden personalmente los productos, parecen haber iniciado recientemente sus contactos; utilizan el sistema de venta domiciliaria y a crédito:

Intermediario Extraprovincial N°. 1 (Buenos Aires)

"Hace seis meses que empecé a recorrer el interior para vender hilados- acá en Catamarca vendiendo en Belén, Tinogasta y a A.D. de Santa María- Este cliente me encargó 2.000 Kg. de hilado. Yo vengo todos los meses a traer la mercadería por el problema de la cobranza".

11.4.2. Proveedores de hilados industriales que acopian tejidos

Estos intermediarios tratan de disimular sus actividades de acopio de tejidos tras la venta de hilados industriales. Operan en Catamarca desde larga data y co-

nocen las peculiaridades del lugar y de la población, especialmente de las teleras. ^{Se} Objetivo es lograr un acopio regular de tejidos.

Sus modalidades de operación son:

- venta de hilados industriales
- acopio de tejidos
- venta de tejidos a mayoristas y minoristas de otras provincias.

Sus viajes a Catamarca se concretan coincidentemente con las Fiestas de la Virgen del Valle, ^{Casa del} durante las cuales se realizan las Ferias del Peregrino. El fragmento de una entrevista realizada a uno de estos intermediarios describe estas actividades:

Intermediario Extraprovincial N°.2

- "- Vendo hilados de lana finos y gruesos y también hilados de algodón fino y otro ultrafino para ponchos de vicuña. Les traigo a las teleras el algodón peruano.
- ¿Dónde compra Ud. los hilados?
 - En una hilandería.
 - ¿Cómo los vende?
 - Con pesos, porque yo elijo las piezas que quiero cuando compro. Las teleras me reservan las piezas al costo, las más lindas.
 - ¿Cómo compra el tejido?

- Vengo personalmente a Catamarca, a las Fiestas de la Virgen- las teleras me vienen a vender sus tejidos porque saben que yo les traigo los hilados- Yo sólo doy hilados a mis teleras, que son doce.
- ¿Dónde vende los tejidos?
- En un comercio cerca del Hotel Plaza, en Buenos Aires.

Informaciones obtenidas entre teleras de los departamentos de Tinogasta y Belén permiten caracterizar la verdadera naturaleza de las operaciones de este tipo de intermediario: sólo proveen de hilados a teleras que trabajan-en parte- para ellos. El intercambio toma formas de trueques:

B. 27. (telera)

"Yo compro los hilados a T.R. El viene para las fiestas y nosotros le compramos los hilos que pagamos con las prendas".

También operan a crédito: entregan el hilado en uno de sus viajes, por ej. durante la realización de la Feria del Peregrino en abril y lo cobran durante el viaje siguiente, en la Feria de diciembre:

T.3.(telera) (entrevistada en la Feria)

"El Sr. T.R. trae el hilado y se cobra en ponchos y en plata. Nosotras no le compramos a él. Las teleras le venden las prendas al precio que él diga y hay algunas que no abren la valija hasta que él no le elija y le compre primero, porque le deben el hilo de abril.

"El les exige que no vendan hasta que elija. A nosotras no nos gusta venderle. Le vendemos las telas a un comerciante de Córdoba, que paga al contado". Las teleras que dependen de estos intermediarios en cuanto al aprovisionamiento de hilados se cuidan y tratan de complacerlos:

B. 30. (Telera de Londres entrevistadas en la Feria)

"Yo compro la alpaca al Sr. T.R..

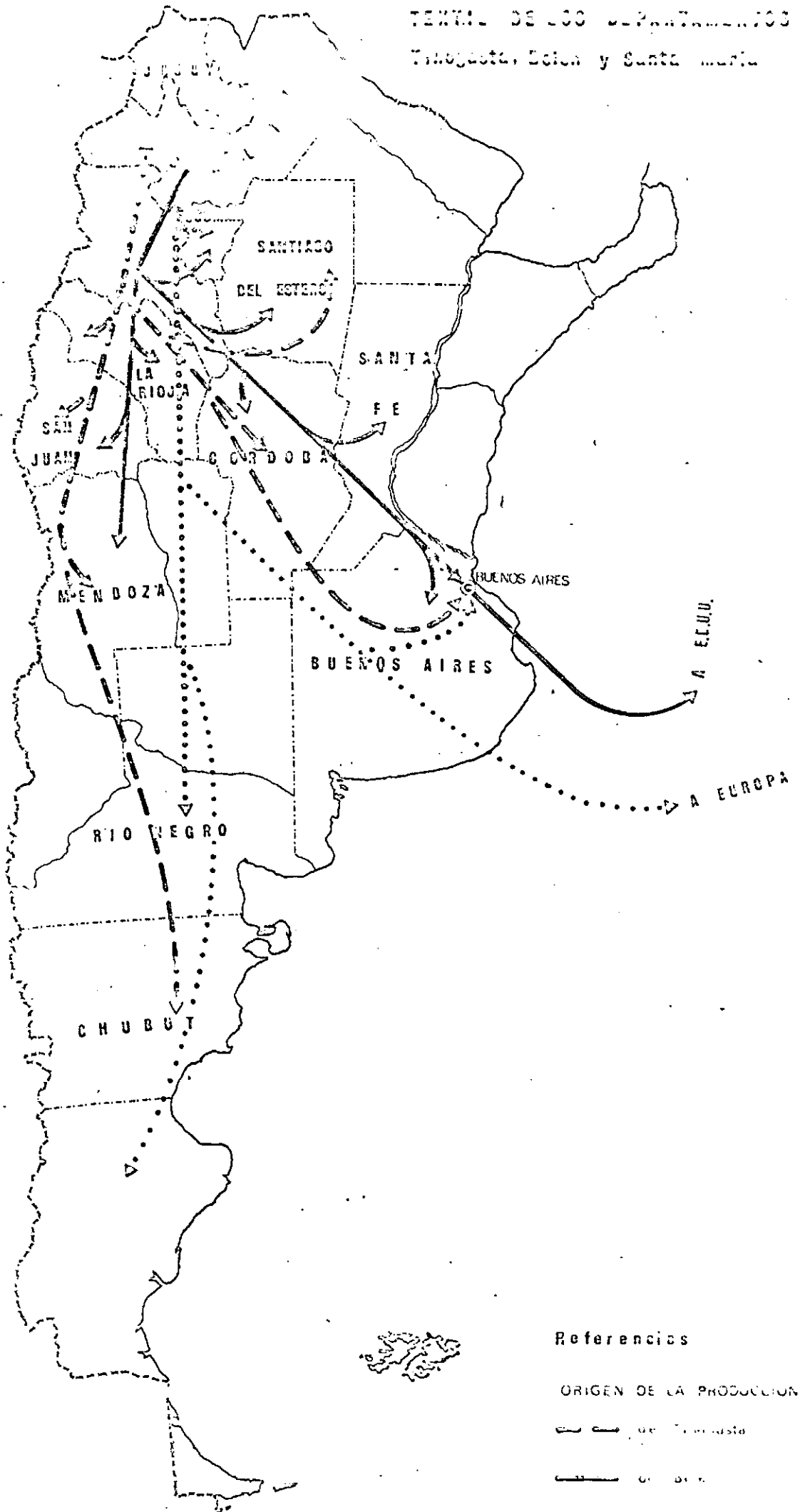
El nos da el hilo de una fiesta a la otra. Le compramos el hilo y le pagamos en la próxima fiesta. Si él quiere una tela, la hace quedar. El es bueno porque espera que nosotros vendamos para recién cobrar...pero no sé...porque si no vendemos, tendrá que llevar tejidos".

Las teleras de mayores recursos eluden comerciar con este tipo de intermediarios, prefiriendo a aquellos que compren los tejidos en transacciones realizadas con pago al contado. Por otra parte, se hallan en condiciones de efectuar sus compras de hilados por correo a proveedores de la Capital Federal.

11.4.3. Comerciantes mayoristas y minoristas que sólo adquieren tejidos

Estos intermediarios se hallan establecidos en diferentes puntos del país, generalmente en ciudades y zonas donde existe una demanda importante de estos productos ya sea por parte de la población local, ya sea por parte del turismo interno y/o externo: Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Río Hondo, Salta, Jujuy, Mar del Plata y otras.

ESQUEMA DE LA PRODUCCION ARTESANAL
TEXTIL DE LOS DEPARTAMENTOS DE:
Tucumán, Salta y Santa María



Referencias

ORIGEN DE LA PRODUCCION

— de Tucumán

- - - de Salta

..... de Santa María

La mayoría de estos comerciantes se relacionan con intermediarios catamarqueños de nivel regional, interdepartamental y también con teleras empresarias y otros intermediarios locales. En la mayoría de los casos los primeros contactos fueron establecidos en viajes realizados a la provincia, y durante la realización de las Ferias del Peregrino.

Otra forma de contacto, son los viajes que realizan los intermediarios catamarqueños, incluyendo teleras empresarias:

B.9 (telera Empresaria)

"C.U. (Intermediario regional) de Belén nos compra. El trabaja con el tejido al por mayor. También nosotros salimos afuera a vender: vamos a Córdoba, Buenos Aires, Salta, Jujuy; allí nos compran los comerciantes".

Una vez establecidas las primeras conexiones, suelen sucederse los pedidos por carta:

T.4. (telera)

"Vendemos los tejidos a Timoteo Alvarez de Salta. Ellos nos compran en las Ferias de Catamarca y después nos hacen pedidos por carta. También el Sr. Naun Goldenhersch de Córdoba nos hace pedidos. Nos pide 1/2 ó 1 docena de alforjas bordadas".

Al igual que los intermediarios descriptos en el punto anterior, los comerciantes mayoristas y minoristas que viajan a Catamarca para abastecerse de tejidos, concurren a las Ferias del Peregrino en los meses de diciembre y de abril pues en ese lugar se concentran artesanos e intermediarios de la provincia. De este modo tienen la

posibilidad de obtener una rica variedad de prendas en cuanto a calidad y cantidad, evitándose las molestias del traslado al interior de la provincia, para lograr surtidos completos.

T. 25 (telera)

"Los compradores(a quienes vendo los tejidos) son comerciantes que vienen de otras provincias. Ellos vienen aquí (Feria del Peregrino) porque quieren lotes completos. A mi me compra un comerciante que quiere completar un lote de doce (cales). La compra también a otros y después para completar me compra a mí".

Existen algunos intermediarios extraprovinciales que visitan a los artesanos en sus domicilios para realizar su aprovisionamiento de tejidos:

B. 13 (telera)

"Aquí vienen comerciantes de otros lados a comprar-nos, a veces que unos son de Santa Fe, otros de Córdoba, de La Rioja...".

Sin embargo según datos recogidos entre comerciantes entrevistados en Buenos Aires, (1) se registra una apreciable proporción de comerciantes, sobre todo minoristas, que se hallan interesados en la adquisición de tejidos, pero carecen de contactos y medios que la posibiliten.

(1) Estela Elbert - Estudio del mercado de las Artesanías Regionales Argentinas. CFI. 1973.

CAPITULO XII.- PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS A TRAVES DE INSTITUCIONES, FERIAS Y EXPOSICIONES.-

Existen una serie de organismos de nivel provincial y nacional relacionados con la promoción y/o comercialización de artesanías. En este capítulo ofreceremos una reseña de sus actividades tomando en cuenta el ámbito en que se desarrollan, así como el tipo de teleros y/o intermediarios que participan de la institución.-

En primer lugar, será considerada la Cooperativa de Teleros Unidos de Belén, entidad que si bien en el momento actual se encuentra paralizada en su actividad, significa una experiencia de primordial importancia en relación a futuros proyectos de promoción y comercialización de tejidos artesanales. A continuación se describirán las actividades de la recientemente creada, Dirección de Artesanías de la Provincia, y de la Casa de Belén; ambas funcionan en la capital de la provincia. También se considerará el accionar de la Casa de la Provincia de Catamarca con sede en la Capital Federal, y la participación del Fondo Nacional de las Artes en lo que atañe a la promoción de las artesanías catamarqueñas. Asimismo se caracterizarán brevemente las ferias y exposiciones que se realizan dentro de la provincia.-

12.1. La experiencia de la Cooperativa de Teleros Unidos de Belén.

De acuerdo a datos recogidos por Hermitte y Herrán (1) en la localidad de Belén se han registrado en-

(1) Hermitte y Herrán C. Opus cit.

sayos cooperativistas relacionados con las dos ramas principales de la actividad productora local: agricultura y artesanía textil. Estos intentos estaban orientados "a limitar el poder de los intermediarios locales" o sea permitir a los que por ser individuos económicamente débiles... tienen que sufrir - las desventajas de competidores de mercados bien organizados o de monopolios comerciales, equilibrar la balanza mediante las organizaciones de ayuda mutua ..."(2).

Los fracasos de estas experiencias serían atribuibles que la intervención del estado era instrumentada por grupos cuya posición en la comunidad llenaba aparentemente los requisitos del sector en cuya ayuda acudía el estado. Pero en realidad, como ocurrió en el caso que analizamos, los sectores que se beneficiaron con esta ayuda no actuaban en representación del interés general, sino que se limitaban a mejorar situaciones individuales y a lo sumo de grupos. Estos sectores se caracterizan por desarrollar actividades complementarias entre sí; tal es el caso de las teleras empresarias quienes actúan simultáneamente como organizadoras de la producción y como intermediarias de nivel local.-

12.1.1 Rasgos básicos del proyecto de la Cooperativa de Teleras Unidas de Belén.

Esta Cooperativa creada en 1968, fué precedida por múltiples intentos similares, algunos orientados por

(2) "La Unión", Catamarca, 5 de julio de 1969, citado por Hermitte E y Herrán C. Opus cit. pag. 308.

el gobierno nacional y otros por particulares(3). El último intento ha sido el que trataremos a continuación. En este caso, la iniciativa correspondió al gobierno provincial, quién contó con apoyo financiero del INAC (Instituto Nacional de Acción Cooperativa). Los rasgos básicos del proyecto de la institución fueron sintetizados por E. Hermitte y C. Herrán:

- " a.- La asociación se extendería a todo el Departamento.
- b.- El gobierno provincial proporcionaría un adelanto de 3.000.000 \$ m/n que serían utilizados para la adquisición de lana de llama directamente a sus productores, con lo cual se obtendrían rebajas sensibles en los precios.
- c.- La Cooperativa integraría un capital propio por medio de un pago de 5.000 \$ m/n, por socia que se haría efectivo en 10 cuotas.
- d.- La Cooperativa no comercializaría los tejidos sino que cada productora vendería independientemente de la entidad".

No se establecieron condiciones en cuanto a las características socioeconómicas de los individuos que debían integrar la institución, es decir que si bien, las socias debían ser teleras, no se tuvo en cuenta la estratificación del sector en empresarias, independientes y dependientes, resultante de las diferencias

(3) Hermitte E. y Herrán C.: Opus cit. pág. 310.

en cuanto a capacidad económico-financiera. Esto possibilitó que dentro de la Cooperativa, se reprodujera la situación de desigualdad existente con anterioridad a su creación.

La integración de los aportes por parte de las socias se concretó forma parcial e irregular:

B. 26

"Las socias tenían que pagar una cuota mensual de \$ 500 hasta cubrir \$ 5.000 m/n (10 cuotas.). De la mayoría serán 4 ó 5 que han pagado todo, los demás no. Yo no pagué, sólo \$ 800 y mi hermana \$ 800 m/n."

La concesión del préstamo por parte del INAC requirió un aval; éste fué otorgado por una telera empresaria que posteriormente fué presidente de la institución:

B. 42

"La Cooperativa se creó en 1968. Yo puse mis bienes como aval de la Cooperativa. Se puso por idea del Gobernador Brizuela. Yo dije que había que tener cuidado por que acá los comerciantes son muy egoístas, y también las mujeres de plata, la Sra. de S. de G. y Sra. de D."

La situación planteada de este modo permite inferir el carácter paternalista de la acción de quienes se hallaban en condiciones de otorgar un aval como garantía de las inversiones realizadas para poner en marcha la institución. Es decir que implícitamente la institución pasó a pertenecer a miembros del sector de - teleras empresarias quienes por su solvencia económica podían asegurar su desenvolvimiento.

Los intermediarios a quienes la Cooperativa intentaba reemplazar han sido descriptos en el Capítulo XI. Los productores de lanas, en muchos casos se dedican también al acopio de tejidos, especialmente quienes han sido clasificados como "intermediarios de nivel regional rurales". En este caso las dificultades que tuvo la Cooperativa para las compras de materias primas pueden ser atribuibles a las características de estos grandes productores. Cuando en un segundo momento la Cooperativa encara la comercialización de tejidos, compete con intermediarios de nivel regional ubicados en cruces de caminos y zonas urbanas, y con comerciantes locales. Por otra parte, un sector de estos comerciantes locales, las teleras empresarias, se integraron a la Cooperativa en calidad de miembros, monopolizando los cargos de la Comisión Directiva.

Estos intermediarios en general, poseen conexiones con los mercados extraprovinciales que les permiten colocar la producción de tejidos. Asimismo los productores de lanas utilizan esta materia prima como elemento de trueque para obtener tejidos y provisiones. Las funciones cumplidas por estos intermediarios y los canales de comercialización que dominan en su relación con el mercado nacional, no llegaron a ser reemplazados por el accionar de la Cooperativa.

12.1.2 Evolución de la Cooperativa

El primer objetivo de la Cooperativa, realizar compras directas a los productores de lanas para aprovisionar a las teleras, no pudo cumplirse, pues las adquisiciones se efectuaron a los grandes intermediarios (algunos de ellos también productores de lana). En un segundo momento, estos se negaron a proveer a la Cooperativa:

B.26

"Al principio la Cooperativa compraba a CH,RU,IL y EZ, pero después ellos no quisieron vender más."

Los proveedores mencionados, tienen como actividades preponderantes las de acopio e intermediación, hallándose clasificados como intermediarios de nivel regional en su mayoría. El hecho de que la Cooperativa hubiese entablado relación con ellos podría atribuirse a las dificultades que se presentan para realizar acopio de la producción de pequeños productores de lana, dado el aislamiento geográfico de éstos y la dependencia en que se encuentran respecto de los intermediarios, con quienes intercambian lanas por artículos de consumo.

La negativa de los grandes intermediarios acopiadores de lanas a continuar proveyendo a la Cooperativa, podría atribuirse a que les resultaba más provechoso realizar transacciones con otros intermediarios y con teleras no afiliadas a la Cooperativa, con quienes realizaban operaciones de trueque y al contado.

En un segundo momento, la Cooperativa encaró la comercialización de tejidos. Pero esta actividad tropezó con una serie de problemas que trataremos de analizar. La compra de telas se efectuaba principalmente entre las socias y los pagos se realizaban al contado y también a cambio de lanas:

B. 1

"La Cooperativa de acá trabajaba bien, daba la mitad en plata, la mitad en lana, la lana valía más barato que en otro lado. Pero parece que sólo vendía y compraba a sus socios."

La venta de los productos acopiados, se orientó hacia Cooperativas de consumo radicadas en la Capital Federal, "La Unión" y "El Hogar Obrero", a la Casa de Catamarca y a intermediarios radicados en la Capital de la provincia. Esta política de comercialización se encaró al principio de un modo racional:

B. 26

"La Cooperativa pagaba al contado y nunca tuvieron problemas con los cheques de la Cooperativa. Al principio la Cooperativa vendía en Buenos Aires se llamaba a reunión para notificar a los socios de las entradas y salidas pero como las socias no comprenden el libro, sólo se les dió una hoja con el balance."

Pero la falta de otros canales de comercialización y sobre todo la inexistencia de una estructura estable de comercialización relacionada con centros de consumo importantes, determinó finalmente la paralización de las ventas:

B.I.C.5. (C. Quemado)

"La cooperativa de Belén fracasó por mala comercialización. Compraban caro y tenían que quemar mercadería al costo y menos del costo."

La necesidad de atender compromisos derivados de requerimientos de su evolución, determinó finalmente la colocación apresurada de tejidos a bajo precio y a crédito:

B. 47

"La Cooperativa anduvo bastante mal. Han salido a vender tejido a Buenos Aires, en la Casa de Catamarca y en otras casas a mucho menos precio y a 30 y 60 días."

Según informantes entrevistados en Buenos Aires, las ventas eran realizadas una vez que las vendedoras habían colocado su propia producción, generalmente a precios superiores a los que posteriormente solicitaban para los productos de la Cooperativa. Esta forma de comercialización de los productos acopiados por la Cooperativa resultó insuficiente para el total de producción que ofrecían las socias:

B. 42

"En la Cooperativa hubo más de 180 socias y no se les podía comprar más telas porque no había donde venderlas."

El hecho de pertenecer a la cooperativa no aseguraba la colocación de la producción, sobre todo en el caso de las teleras semi-independientes:

B. 11

"He sido de la comisión, pero al último no quise ser más, porque decían que a los que eran de la Comisión (socias de la Cooperativa) nos iban a recibir las telas y al último salieron comprándole a otros que no eran de la comisión. Mamá era socia de la cooperativa pero nunca pudo vender, porque iba a vender y le decían que no había plata".

La colocación de la producción estaba asegurada, en cambio, para las teleras de mayor nivel económico:

B. 12

"Las que vendían eran las ricas, las otras no. A los que ellos querían, recibían las telas, a los demás no."

Los informantes mencionaron casos de teleras empresarias que vendían como propia, producción adquirida a terceros:

B. 47

"Había gente (socias) que compraba a mayoristas y vendía a la cooperativa."

B. 42

"S. es de la comisión, es maestra de escuela y es muy dañina. Compra chales baratos y los vende a la cooperativa."

A raíz de estas operaciones, la cooperativa pasó a ser un intermediario de segundo grado. Es decir que la Institución llegó a constituir un canal alternativo de comercialización para un reducido sector de teleras, empresarias en su mayoría. En consecuencia la cooperativa fue visualizada como una "empresa de los ricos", idéntica por su composición social, a la Casa de Belén:

B. 14

"Conocemos la Cooperativa de aquí, la de tejidos. Esa Cooperativa han dicho que la iban a poner para todos los que hacemos las telitas, pero a la final se ha hecho para los mayoristas, las compradoras, ni siquiera nos compran nada. No ha tenido ningún beneficio para los pobres, tanto que decían que a los pobres nos iban a beneficiar y es para los ricos no más. Todos los socios son ricos, mayoristas que han sido vendedores en Belén y que tienen casa en Catamarca (PA, AS, C, G y MY.)"

12.1.2.1 Crisis de la Institución e intervención

El funcionamiento de la Institución fue obstaculizado por factores de tipo administrativo mezclados a actitudes equívocas de algunos miembros. Entre las fallas administrativas se pudo detectar:

- i - falta de control sobre el movimiento de existencias y de fondos
- ii - falta de inventario permanente
- iii - falta de control sobre las ventas: registro de clientes precios y condiciones de venta.
- iv - carencia de normas para implementar un adecuado control de calidad
- v - falta de personal capacitado para la administración de la Institución
- vi- falta de una estructura adecuada para aprovisionamiento de materias primas directamente de los productores:

Las fallas i, ii y iii se hallaban estrechamente relacionadas con el manejo de tipo "personal" que realizaban los miembros de la Comisión Directiva, es decir que la falta de controles permitía manejos arbitrarios por parte de miembros de la Comisión Directiva, con lo que se transgredían normas de la Institución según las cuales las adquisiciones debían efectuarse entre socias de la Cooperativa:

B.42 .(ex-miembro de la Comisión Directiva)

"La vicepresidente hacía negociados, compraba a los parientes. También son un desastre la Sras. S.B. y MY.

Los manejos "personales" llegaban a constituir procedimientos dolosos realizados clandestinamente:

B. 42

"M.Y. cambiaba telas buenas por las malas de él y yo veía que la cooperativa se fundía"

Las telas "obtenidas" de éste modo habrían sido orientadas hacia ventas particulares.

La falta de control sobre las ventas, realizadas a "conocidos" determinó pérdidas económicas muy serias:

B.42

"Un comerciante que compró telas a crédito, nos quedó debiendo más de dos millones, se llevaron varias piezas, telas y un cuero de vicuña porque nos olvidamos de ponerlas en el inventario al producirse la intervención".

Los intentos de efectuar controles de calidad sin las correspondientes especificaciones técnicas, encontraban dos tipos de obstáculos: por un lado el rechazo que las teleras manifestaban hacia tales exigencias y por otro lado, la adquisición de telas a amigos y/o parientes, circunstancia en que se dejaban de lado estos controles.

El rechazo de las teleras hacia los controles de calidad y la consecuencia de éste control expresado en precios diferenciales, podría ser atribuible a la falta de un sistema de normas explícitas para la evaluación de la calidad de las prendas. Un factor que probablemente contribuía a dificultar la aceptación de este aspecto por las teleras, era el hecho de que quienes fijaban las diferencias y realizaban

el control, eran teleras empresarias visualizadas como "patronas" y "ricachonas".

B. 26

"Los tejidos tienen que ser de buena calidad y de acuerdo a la calidad tienen que ser los precios. Había teleras que llevaban telas malas y como no les pagan igual que a otras que llevaban con mejores tejidos y mejores lanas, ya les pareció mal".

Un ejemplo de los trámites que tenían lugar al comprar tejidos de amigos o parientes fue relatado por personas que actuaron durante la intervención y algunas teleras:

B.IC5 (C.Quemado)

"Yo descubrí que compraban telas de mala calidad a los conocidos a los que favorecían. MY tiene varios parientes en la comisión y les compraban".

Los problemas descriptos se agravaban por la falta de personal adecuado para la ejecución de tareas administrativas:

B.1C5 (C.Quemado)

"Un hijo de uno de los miembros de la Comisión cobraba como contador pero nunca hizo ningún asiento".

Estos acontecimientos trascendían hacia la comunidad bajo la forma de "chismes" y rumores, los que configuraron una imagen poco confiable e incluso deshonestas de la institución:

B.9. (telera empresaria)

¿La Cooperativa de Teleras Unidas?; pero es más pobre que yo. Los socios siempre andan mal, parece que se pelean, dicen que no tienen beneficios y el dinero que han aportado para hacerse socios parece que no lo han visto más".-

Los rumores acerca de malversación de fondos se referían tanto al aporte realizado por el INAC como a los fondos reunidos en base a las acciones adquiridas por las socias:

B.36 (Londres)

"Ud. sabe que yo he puesto los \$ 5.000 en la Cooperativa de Teleras de Belén y han sacado la plata del Banco y nadie ha visto la plata. Yo no he sabido más de lo que puse".

B.9.

"Decían que la presidenta y la tesorera habían sacado el dinero de la mercadería que habían llevado a vender a Bs.As. y se fueron a pasear y nunca más volvieron a ver nada, ni dinero ni mercadería."

Las acusaciones eran lanzadas hacia miembros de la Comisión Directiva:

B. 9.

"Y el gobierno también...como para confiar en ellos! les habían dado plata a la gente de la comisión y después se quedaron con ella."

El desorden fue acompañado por un cese de las actividades orgánicas de la institución que se reflejó

en el cierre de la admisión de socios y en la suspensión del cobro de cuotas:

B.22 (telera dependiente)

"¿Conoce la Cooperativa?

He ido un día para hacerme socia, pero me han dicho que ya estaba completo.

No me acuerdo, vea, si fue en febrero...Vino una señora de acá enfrente que dijo que le vendían la lana y compraban, y ahí nomá me he ido, pero han dicho que estaba completo".

B.1 (telera empresaria)

"Cuando recién se fundó entré a la Cooperativa. Pagué \$ 800, ó \$ 10,00, sigo siendo socia, pero no me han vuelto a cobrar."

Esta situación determinó el alejamiento incluso de aquellos que se habían inscripto como socios:

B. 9. (telera empresaria)

"Al principio se reunía mucha gente, les interesaba, pero viendo que la cosa iba mal se retiraban.

Si la Cooperativa fuera algo que fuera de ayuda para uno, para mejorar la situación, nos gustaría."

B.12.

"Me anotaron, pero después no fuí más por que empezaron con líos y cambiaron la comisión."

Finalmente, fué solicitada la intervención por parte de miembros de la Comisión Directiva de la Cooperativa. El pedido constituyó la respuesta a una situación que había llegado a ser ingobernable debido a los conflictos generados entre los miembros de la institución:

B. 11. (telera independiente)

"Cuando ha venido la intervención mamá ha dejado de ser de la comisión de teleras. Nosotros lo único que sabemos por intermedio de otras bocas es que se había intervenido porque ha habido problema, que las telas desaparecían, el dinero también. Dos veces han venido personas de la Comisión Directiva para hablarla a mamá para que se hagan reuniones con el Gobernador, pero mámi no ha querido saber más nada. Ahí había un grupo que sí se ha avivado mucho."

El pedido de intervención se basó en el supuesto de que ésta ordenaría la problemática situación por que atravesaba la Cooperativa, pero los conflictos y el desorden continuaron:

B. 11.

"La intervención vino porque los de la Comisión Directiva decían que llevaban para otro lado las telas. VA sacaba las telas y las llevaba para vender, y decían que no venía la plata de allá.

Vino la intervención y nos llaman a reunión y nos dicen que todo lo que se depositó (mercadería) era para pagar al que estaba atendiendo, y se ha dejado todo ahí. Al último dicen que habían quedado \$ 30.000 (m/n) de todos los miles que había depositado.

Después cuando se ha nombrado la nueva Comisión, nos han dicho que había más capital, solamente \$ 100.000 que había regalado el gobierno para que se comience la cooperativa".

La continuación de los conflictos se debió en parte a la resistencia que se generó entre los miembros de la Comisión Directiva ante la aparición de la intervención: es que la situación caótica favorecía a algunos socios que

operaban como intermediarios, -especialmente teneras empresarias- que utilizaban la Cooperativa como canal de comercialización:

B.IC 2

"Porque para pedir la intervención V.A. (la presidente) tenía que habernos reunido, entonces nos hubiéramos opuesto a eso, pero la hicieron firmar a espaldas nuestras. En aquella época yo era socio y estaba a cargo de la Cooperativa pero la fueron a buscar a ella para que firme. La Cooperativa andaba maravillosamente bien porque nosotros la habíamos convencido a VA, que se tome licencia. Ella no podía venir a reuniones ni a firmar los cheques, porque vive en X".

Las dificultades inherentes al trato con las socias empresarias fueron aludidas por la primer presidente quién había solicitado la intervención:

B. 42

"Fracasó porque yo vivo lejos, en X. la presidente tiene que vivir cerca. Para formar una cooperativa en Belén hay que luchar con la gente y yo me iba de Belén".

La intervención, ejercida por un maestro radicado en una localidad vecina a la Villa de Belén, continuó con las actividades anteriormente desarrolladas. Al cesar la intervención se nombró una Comisión Directiva elegida por los socios. Actualmente el local permanece cerrado la mayor parte del tiempo, a la espera- nuevamente- de "ayuda del gobierno"; sus dirigentes aducen "falta de fondos";

B.IC.2

"Actualmente hay un muchacho que atiende por la tarde.(siempre está cerrado). Este gobierno nos prometió \$ 15.000.000 (m/n) y el vicegobernador me dijo que ya está aprobado por las Cámaras".

12.1.3. Afiliación a la Cooperativa de Belén.

Algunas teleras empresarias entrevistadas manifestaron no haber estado interesadas en formar parte de la Cooperativa, sólo se integraron a ella quienes la visualizaron como un canal de comercialización;

B.9. (empresaria)

"Siempre me invitaban a las reuniones y fui las primeras veces cuando no había nada concreto y como ví que no iba a tener muchos beneficios, mejor quiero ser libre".

Algunas de las razones aducidas para no asociarse a la cooperativa son la falta de conexión directa con la institución y la escasa difusión acerca de sus fines y objetivos.

B. 47.

"La Cooperativa no se... no se que beneficio me puede dar la cooperativa.

La gente de la cooperativa nunca me habló ni yo fui a hablar."

Cuando la Cooperativa entró en la etapa de crisis como consecuencia de los conflictos internos y por falta de canales de comercialización, se cerró la conscripción de socios:

B. 28.(Londres)

"No era socia de la cooperativa por que cuando fui

a hacer la ficha me dijeron que estaba completo. (hace más de 2 años y medio). No sé como funciona!"

B.36.(Londres)(telera independiente)

"He ido a inscribirme varias veces, pero el Sr.me dice que no, que venga otro día y así pasan los días..."

Tenía mucho interés en hacerme socia, ¿sabe?"

Las razones de no aceptación de nuevas socias por parte de la institución, estan relacionadas con el monopolio que algunos miembros de la misma ejercían sobre los canales de comercialización, para colocar su propia producción e incluso productos adquiridos a terceros.

Finalmente algunas teleras empresarias desconfiaban de las "ventajas" que podía ofrecerles el sistema, por lo cual permanecieron aisladas:

B.6.(telera empresaria)

"Muchas veces las sociedades no son buenas, prefiero trabajar sola".

Algunas teleras empresarias e independientes entendían que la pertenencia a la cooperativa limitaría la elección de lugares adecuados para compra de materias primas y colocación de tejidos:

B. 14.

"La Cooperativa debería hacer un bien a las teleras, debería comprar las telas y que nos pagaran un poquito más. También le voy a decir que por el material que venden ellos quieren que después uno le vendan las telitas. Yo prefiero comprar donde es más barato el material y vender donde yo quiera".

En general se observó que las teleras independientes y dependientes carecían de información detallada acerca de la cooperativa y en cuanto intentaron un acercamiento a la misma, se vieron obstaculizadas por el sector de teleras empresarias que comandaba la institución. Este último sector se hallaba interesado manifiestamente en utilizar la Cooperativa para sus propios fines, y latentemente le resultaba conveniente la subsistencia de teleras, que, carentes de vías de comercialización, se viesan en la obligación de recurrir a ellas como intermediarias para la colocación de sus tejidos.

12.1.4 Area geográfica que abarcó la Cooperativa de Belén

La Cooperativa de Belén, como vimos, se creó con la idea de agrupar teleras de todo el departamento. Pero, según datos recogidos, esto no se llevó a la práctica. Las teleras de Londres, localidad ubicada a 10' de colectivo de la villa de Belén, no visualizaron como beneficiosa la pertenencia a la institución. Tampoco se integraron teleras de otras poblaciones del departamento. Esta situación hizo necesario realizar compras a teleras radicadas en poblaciones alejadas de la villa de Belén, método que permitió obtener tejidos de "mayor calidad";

B.IC 5. (Corral Quemado)

"Acá hubo una sucursal de la Cooperativa de teleras de Belén, porque compraban chales acá de mayor calidad, son mejores que los de Belén, menos malos."

12.1.4.1. Proyecto de Cooperativa en Corral Quemado:

Desde 1972, existe en la localidad un proyecto de creación de una cooperativa. Quién lleva adelante la idea, planteó sus posibilidades:

B.IC.5 (Corral Quemado)

"Acá se reunirían las teleras de El Cajón, Papachacra, Huasi Ciénaga y muchos puestos: El Durazno, Yancovenco, donde hay 2 ó 3 familias.

El año pasado contra la voluntad del Director de Cooperativas, , ayudados por el secretario de F. que dió la forma a los papeles, organizamos a la gente, hicimos asamblea, se eligió el consejo y la gente depositó chales de llama por 300.000\$ (m/n).

Tiene personería jurídica y está inscripta en el orden nacional, matrícula 7378".

El iniciador de la idea no puede encarar la comercialización de tejidos por falta de capitales para formar un stock adecuado:

B.IC.5 (Corral Quemado)

"El Intendente de Belén me aseguró que el Banco de la Nación puede llegar a dar hasta \$ 1.000.000 m/n por telera, pero no nos dan.

Yo calculaba que cada familia debía presentar 30 ó 40 chales por mes, lo que significaría 1500 chales por mes. Y salir a vender todos los meses.

Fuí a pedir un crédito pero me pidieron que en la comisión hubiera gente "con solvencia" pero no puede ser, porque todos los que son socios son humildes. La gente retiró los chales a comienzos del 72 y los debe haber vendido a los acaparadores,

Hubo propuestas de gente que iba a poner plata para formar un pequeño fondo (son teleras empresarias)".

El iniciador de la idea de crear una Cooperativa de teleras en Corral Quemado ha hecho experiencias de comercialización por cuenta propia:

B.IC.5 (Corral Quemado)

-¿Porqué no salió a vender. Porque era solo por 130.000\$ lo que había y no valía la pena salir a vender.

-¿A dónde hubiera ido a vender?

-Hay que ir a Córdoba a las sierras, también Mendoza. Eso lo sabía por experiencias de ventas que yo hice en esos lugares. Lo bueno es vender con cheques de 30, 60, 90 días, entonces se "aplica" más al precio. Yo me podría encargar de comercializar y que la venta no se pare, y también la compra sería continua. En invierno, Córdoba viene a comprar acá, en cambio en verano hay que salir a vender. Yo hubiera sido el encargado de ventas.

Este promotor parece hallarse bien orientado en cuanto a la modalidad de trabajo que debería tener la Cooperativa, incluso explicó cómo debería ser conducida administrativamente de un modo racional. La zona de Corral Quemado, ubicada al norte del departamento de Belén es de características rurales. Allí se hallan radicados importantes intermediarios que producen lanas y comercializan lanas y tejidos. Los artesanos, agricultores en su mayoría, se hallan dispersos, y generalmente realizan trueque de tejidos con intermediarios a cambio de provisiones y lanas. También se trabaja en esa zona con el sistema "al partir".

La existencia de un intento de creación de Cooperativa en la zona, indica que la Cooperativa de Belén, pensada para atender a teleras de todo el departamento, no pudo cumplir con este objetivo.

Desconocemos si las teleras de Corral Quemado se agrupan en un sistema de estratificación similar al detectado en poblaciones urbanas, pero es obvio que dado el aislamiento de los productores, es mayor su dependencia respecto de intermediarios que les proveen de insumos

y provisiones, aspecto éste último que deberá ser tenido en cuenta al intentar reemplazar a los intermediarios locales.

12.2. Dirección de Artesanías de la Provincia de Catamarca.

La Dirección de Artesanías de la Provincia de Catamarca, creada a mediados de 1973, depende de la Subsecretaría de Economía y Asuntos Rurales de la provincia. Se ocupa de la marcha de la Escuela Artesanal de Alfombras, la Escuela Fábrica de Alfarería y Cerámica y del Mercado Artesanal.

La institución mencionada en último término, el mercado Artesanal, funcionó anteriormente en el ámbito de la Dirección de Cultura, en un pequeño local céntrico. Actualmente posee un salón de exposiciones en el tinglado donde anualmente se realiza la Fiesta del Poncho.

En su primer etapa, el personal que atendía el mercado se componía de un técnico y dos empleados. Actualmente el personal ha incrementado, pero desconocemos su calificación técnica.

La acción del Mercado desde su creación misma, cuando dependía de la Dirección de Cultura, hasta el momento actual, se vió limitada por la falta de fondos. Esta situación impidió una acción sistemática en cuanto a promoción y comercialización.

Las modalidades de acopio de tejidos por parte del Mercado Artesanal, se ajustan a las normas del Fondo Nacional de las Artes, institución que desde la creación del Mercado aportó fondos para su funcionamiento. Las normas de compra, establecen que las obras deben ser adquiridas por un técnico calificado que se halla en condiciones de discernir acerca de la calidad y virtudes tradicionales de las obras. Por ejemplo no se adquieren tejidos confeccionados con trama de algodón.

Asimismo el mercado marca los productos con un certificado de autenticidad artesanal.

A pesar de la escasez de fondos, el mercado creó dos canales de comercialización:

- local de ventas permanente: los tejidos dispuestos a la venta son adquiridos en forma directa a teleras. Ignoramos si en el momento actual existen otras formas de acumulación de stock.
- realización de una actividad anual: ^{la Feria durante} la Fiesta del Poncho. En su transcurso se venden tejidos de teleras que concurren a exponer. Algunas artesanas hacen demostraciones de tejido en telas, hilado etc. La oportunidad de realización de esta Fiesta coincide con un momento de elevada afluencia turística a la provincia de Catamarca, pero no concurren comerciantes.

Hasta diciembre de 1973, las teleras entrevistadas tenían escaso conocimiento de la acción del mercado. Algunas señalaron que la institución había efectuado compras a teleras empresarias o sea "revendedoras"

T.5.

"Uno va a la Dirección de Cultura y a Turismo y no le compran, le compran a personas que revenden, que no tejen ellos, o a conocidos y amigos!"

Acerca de la concurrencia a la Fiesta del Poncho, las teleras encuentran inconvenientes referidos a factores climáticos y además consideran que las ventas son menores por que a dicha Fiesta solo concurren turistas. Efectivamente, los comerciantes acuden a comprar durante el transcurso de las Ferias que se realizan en oportunidad de la Fiesta de la Virgen del Valle durante los meses de

abril y diciembre. Esta situación determinaría un monto menor de ventas para los artesanos, aunque a mejores precios.

12.3. Casa de Belén

La Casa de Belén es una institución privada dedicada a la comercialización de tejidos, localizada en el radio céntrico de la ciudad de Catamarca.

Se creó como una sociedad por acciones. Con los aportes iniciales de las socias- un grupo de teleras de Belén-se compró la casa, que cuenta con un local de ventas y habitaciones donde las socias pueden permanecer durante su estadía en la ciudad de Catamarca.

La casa de Belén tiene una doble función: servir de albergue temporario a las socias que se trasladan a la ciudad especialmente en ocasión de la realización de Ferias y la función de comercializar artesanías, que es en realidad la más importante. La casa también es usada por estas teleras como depósito para sus mercancías y para realizar algunas de sus transacciones comerciales.

El local de ventas permanente permite que las socias coloquen allí parte de su producción; su localización céntrica facilita el establecimiento de relaciones fluidas con centros de consumo extraprovinciales.

Las características más importantes de la Casa de Belén son claramente visibles a través de la siguiente entrevista:

B.42

"Compramos la Casa de Belén entre 55 socias, ahora van quedando 40, algunas se han muerto. Ahí dejamos las telas, las socias; los impuestos y los gas-

tos se pagan con el 5% de las ventas, y se repara la casa, se construyen piezas. Yo paro ahí, en una pieza con otras dos señoras, hay cocina, y baño."

"En la casa de Belén se vende a gente de Córdoba, Bs.As. El gerente ha hecho grandes ganancias gracias a las relaciones que hizo a través de la casa. Vende a gente que viene de Perú y Bolivia por su propia cuenta."

La opinión dominante entre los no socios entrevistados es que la casa de Belén está en manos de fuertes empresarias, que comercializan allí su propia producción y la que adquieren para revender:

B. 4.

"En la casa de Belén están las otras pícaras, la AS, Doña DO. Ellas son accionistas, ponen las telas allí. A las teleras les pagan mal, y ellas ganan el doble."

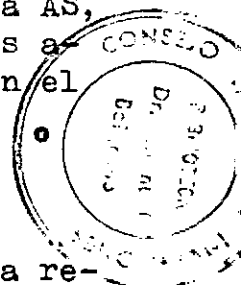
B. 11.

"No soy socia de la casa de Belén. Las que van a revender, esas son socias. La conozco, fui una vez".

La Casa de Belén es dirigida por un pequeño núcleo de las empresarias más poderosas de Belén y Londres, que habrían administrado una admisión restrictiva:

B. 42.

"En la casa de Belén solo tengo $1\frac{1}{2}$ acción y las otras, 3 acciones cada una. La presidenta AS, gran compradora, la peor, tiene millones. Me dijo hoy en la reunión que yo nunca les hago problemas y dije que porqué ellas no me dejaron comprar 3 acciones porque dicen que yo soy pícara".



Aún cuando no hubiera una actitud explícita orientada hacia la exclusión de las teleras de menores recursos, estas no se hallaban en condiciones de adquirir acciones de la sociedad. Por otro lado, una vez adquirida la propiedad, no se reabrió la inscripción para nuevos socios.

B. 38.

"Los pobres primero dijeron que iban a entrar a la casa, pero cuando llegó el momento de pagar, no lo hicieron, se echaron atrás."

12.4. Casa de la Provincia de Catamarca

La Casa de la Provincia de Catamarca, con sede en la Capital Federal, tiene una sección dedicada a la promoción y venta de productos de la provincia. La casa dispone de un stock permanente de tejidos para ventas al público. Los productos en su mayoría son adquiridos a intermediarios catamarqueños que viajan periódicamente a Buenos Aires. Los artículos sufren un recargo de 40% para ventas al público.

Sólo en una oportunidad se efectuó una compra directa a productores radicados en la provincia. La operación fué realizada por personal de la Casa de Catamarca quienes efectuaban la selección y pago de productos desde la sede de municipios o de comisarías de los pueblos visitados. Los funcionarios de la Casa trabajaban acompañados por un funcionario del Banco de la Provincia de Catamarca y funcionarios locales. Previamente al arribo de la delegación, se efectuaron anuncios a través de periódicos y se efectuaron citaciones a productores.

Las autoridades de la Casa de Catamarca consideran que esta forma de compra sería la más beneficiosa para el productor, pero debido al insumo de tiempo y de personal que implica, no fué posible repetir la experiencia.

Hasta el presente, la institución no ha llegado a constituir una vía directa de comercialización para los productores. De las 93 teleras entrevistadas, solo dos de ellas han manifestado tener o haber tenido alguna relación comercial con la Casa de Catamarca, mientras que el resto no ha operado nunca con ella. Las que la conocen tienen una valoración negativa y el resto desconoce sus formas de operación e inclusive su existencia:

T. 1.

"La casa de Catamarca, sé que existe, pero no sé lo que hacen".

De acuerdo a la información de que disponemos, en la Casa de la Provincia todavía no se ha puesto en marcha una organización dedicada a la comercialización a partir de compras directas a productores. Algunas teleras entrevistadas saben que la casa opera con intermediarios que viajan a Buenos Aires:

B.2.(telera empresaria)

"La Casa de Catamarca, en vez de pedirnos a nosotros, le compra a los ricos de acá, de Catamarca. Son los ricos de aquí que se aprovechan, le compran a la gente pobre y le venden a la Casa de Catamarca. Una sola vez han ido a Belén; yo ni he sabido cuando han venido".

El hecho de que la Casa se halla ubicada en la Capital Federal crea una situación tal que ni aún las teleras empresarias tienen posibilidades de establecer relaciones comerciales con la institución.

Por una resolución reciente, la Casa deberá aprovisionarse en el Mercado Artesanal de Catamarca, lo que excluiría la posibilidad de seguir manteniendo relaciones con intermediarios u otro tipo de vendedores. Esta nueva situación sería sumamente positiva siempre que la Dirección de Artesanías de la Provincia disponga de los fondos necesarios para reunir los stocks que la Casa requiere.

12.5 Ferias artesanales.

12.5.1. Ferias artesanales que se realizan en la ciudad de Catamarca

Actualmente se desarrollan dos tipos de ferias artesanales:

- Ferias que se realizan durante la semana en que se efectúan festejos relacionados con las Fiestas de la Virgen del Valle; tienen lugar 2 veces por año en los meses de abril y diciembre.
- Feria artesanal que se realiza durante la Fiesta del Poncho, en el mes de Julio.

Las primeras cuentan con la concurrencia de teleras independientes, teleras empresarias y simples intermediarios. Los productos que se exponen para la venta son, en su mayoría, telas tejidas, aunque también se venden dulces y otros productos de fabricación casera. Los compradores comprenden turistas y comerciantes extraprovinciales, mayoristas y minoristas, siendo estos últimos quienes efectúan las compras mas importantes. La feria que se realiza en el mes de abril es muy concurrida por comerciantes que adquieren tejidos destinados a ventas de invierno. En el mes de diciembre la demanda de tejidos es baja debido a la proximidad de la temporada veraniega. Esta situación determina una caída de precios, circunstancia que es aprovechada por los comerciantes para formar stocks destinados a la temporada invernal subsiguiente.

Durante estas ferias, se efectúan también otras transacciones que ya fueron mencionadas en el Capítulo XI: las teleras adquieren hilados de origen industrial a comerciantes de Buenos Aires. Estas compras son efectuadas al contado y en muchos casos a cambio de tejidos.

La participación de las teleras en estas ferias está determinada por su capacidad económica, ya que el requisito para la concurrencia es disponer de una cantidad considerable de prendas para vender. Asimismo tienen que disponer de fondos que les permitan afrontar gastos de transporte (pasajes y flete), y alquiler del "puesto" en la Feria; el que en diciembre de 1973 era de \$ 6,00 diarios. Todos estos requisitos solo pueden ser satisfechos por un reducido núcleo: teleras empresarias y algunas teleras independientes, quienes tienen posibilidades, de formar stocks y competir en precios con los revendedores.

B. 39 (San Fernando) (telera independiente)

"Para la feria fuimos con YB. que nos cobró \$10.000 m/n. por ida y vuelta por llevarnos en el camión. Yo fui dentro de la cabina. Dos de El Durazno iban arriba. Ellos han vendido por mayor: son NU y RO, ellos llevan mucha cantidad por que compran a las teleras. En El Durazno hay muchas teleras en todos estos lados hay muchas."

De esta manera, aunque las Ferias son conocidas por la mayor parte de la población de teleras entrevistada, sólo una pequeña proporción (el 16% de la muestra) concurre o ha concurrido alguna vez a las mismas. El temor a que el monto de las ventas a realizar resulte insuficiente para cubrir los costos de traslado, es un obstáculo para concurrir:

T. 13 (independiente)

"No voy a Catamarca porque hay que llevar muchas telas, colchas, ponchos y uno no tiene capital. Las que van a la feria, van desde hace años y ellos tienen sus clientes y hay veces que les va mal y a veces bien."

Por otra parte, como ya hemos hecho notar, las teleras empresarias y revendedores que obtienen tejidos a menores costos, fijan precios de venta tan bajos, que las teleras independientes encuentran difícil la competencia, debido a que sus costos de producción son altos. Estos factores contribuyen también a desalentar la concurrencia de algunas teleras:

T. 27 (telera independiente)

"La mejor manera de ganar mas es cuando van a la casa de uno, acá en la feria hay competencia."

Sin embargo quienes poseen stocks importantes se ven obligadas a recurrir a las Ferias como canal de comercialización.

12.5.1.1 Feria de la Fiesta del Poncho

La Feria que se realiza en ocasión de la Fiesta del Poncho, tiene características diferentes a las que fueron señaladas para las ferias descriptas en el item anterior.

Actualmente, la organización de la actividad se halla a cargo de la Dirección de Artesanía. Las teleras que concurren a la Feria cuentan con apoyo económico de la entidad, y además el producto total de las ventas es para la telera. Algunas artesanas concurrentes a la feria realizan exhibiciones del tejido e hilado, trabajando durante los días de realización de la actividad.

El momento en que se lleva a cabo la Fiesta del Poncho, mes de julio, se caracteriza por una gran afluencia turística, lo que permite que los artesanos realicen ventas importantes, con márgenes altos pues se trata de ventas al público.

12.5.2 Ferias extraprovinciales

Estas ferias se realizan en diversos puntos del país. En estas ocasiones los gastos de pasajes, fletes y estadía son aún mayores respecto de los que pueden ocasionar las ferias de Catamarca. Por estas razones, los viajes a ferias extra provinciales son emprendidos preferentemente por teleras empresarias y otros intermediarios. En estas ocasiones, las teleras empresarias "se lucen" obteniendo premios con obras hechas por otras teleras, que hacen figurar como propias:

B. 35 (Londres)

"Sin ir más lejos, ahí está la Sra. NB. que ha sacado la medalla en Cosquín gracias a los teleros de Londres."

Algunas ferias extraprovinciales son organizadas y/o auspiciadas por el Fondo Nacional de las Artes, quien cubre los gastos ocasionados por traslado fletes y estadía .

12.6. Fondo Nacional de las Artes

La acción que desarrolla esta institución en relación a las artesanías ha sido ampliamente descripta a través de diversas publicaciones.(1) Del conjunto de concreciones, cabe destacar el Régimen de Estímulo de las Artesanías (REDA) el cual cubre un amplio espectro de acciones desde niveles institucionales hasta el artesano individual.

(1) Estas publicaciones figuran resumidas en "Estudio del Mercado de las Artesanías Regionales Argentinas", Tomo IV, Estela Elbert, edit. CFI. 1973.

A nivel institucional, el Fondo Nacional de las Artes ha firmado convenios con organismos provinciales. En Catamarca este convenio implicó el otorgamiento de fondos destinados a fines diversos: subsidios para comprar materia prima, organización de talleres, adquisición de piezas artesanales. Con el aporte inicial del Fondo, fué creado el Mercado Artesanal.

En tanto canal comercializador la institución se relaciona con artesanos individuales efectuando adquisiciones destinadas a dos finalidades:

- en el caso de piezas con un alto grado de elaboración y de ajuste a las características tradicionales de lo artesanal, las piezas son destinadas a la colección del Fondo Nacional de las Artes.
- las piezas juzgadas como de buen nivel en cuanto a realización y ajuste a lo tradicional son adquiridas y posteriormente vendidas en una exposición anual que la institución realiza en Buenos Aires.

La selección y compra de las piezas es efectuada por personal contratado por el Fondo en calidad de "técnicos". Estos compradores poseen conocimientos acerca de artesanías tradicionales. Por ejemplo, el caso de tejidos, poseen normas respecto de:

- tipo de lanas empleadas
- características del hilado: su grado de torsión, etc.
- colores y tintas utilizados en el teñido.
- técnicas del tejido
- terminación

- tradicionalidad de los diseños con referencia al ámbito cultural en que se originaron.
- etc.

Estas normas carecen de una explicitación ajustada. Es decir que los juicios dependen de los conocimientos del técnico que efectúa las compras.

El Fondo Nacional de las Artes define a las artesanías como:

"...actividades, destrezas o técnicas empíricas practicadas tradicionalmente por el "pueblo", mediante las cuales, con intención y elementos "artísticos", se crean o producen objetos destinados a cumplir una función" utilitaria cualquiera, realizando una labor "manual" (aunque ayudada o complementada por herramientas o máquinas), individualmente o en "grupos reducidos", por lo común familiares, e infundiendo en los productos "carácter" o "estilo típicos" generalmente concordes con los predominantes en la "cultura tradicional" de la "comunidad". (Catálogo de la Primera Exposición representativa de artesanías argentinas, Buenos Aires, 1968.)

Puede observarse que de esta definición no se desprenden normas concretas para evaluar una prenda artesanal.

De este modo, los técnicos del Fondo sólo adquieren tejidos cuya elaboración es manual en todas sus etapas. Es así como los tejidos de Londres realizados con hilados industriales, si bien incluyen la técnica del "atado" y son tejidos en telar manual, no son considerados como una artesanía tradicional.

Cabe señalar que la acción del Fondo no tiene peso económico para la economía de las teleras. Las razones son:

- efectúa compras en forma irregular
- el número de piezas adquirido por vez es escaso.
- en muchos casos compra a teleras del sector empresario

Del total de entrevistadas, sólo nueve han vendido alguna vez piezas artesanales al Fondo Nacional de Las Artes, también han sido invitadas para concurrir a trabajar, exponer y vender en exposiciones organizadas por el Fondo:

B. 32 (Londres) telera empresaria:

"Trabajo para el Fondo Nacional de las Artes: me llevan a exposiciones (este año fué en la Cumbre). Los del Fondo también compran en la exposición de la Fiesta de la Virgen".

La irregularidad de las compras se traduce en esta referencia:

S. 18.

"Le vendo también al Fondo. Años pasados me llevaron a la Exposición de Palermo. Este año han venido unas señoras a verme; apenas me llevaron dos tapices de 2 x 2."

Algunas teleras dependientes entrevistadas confirmaron que los técnicos del Fondo adquieren piezas a teleras empresarias quienes hacen figurar como propias labores realizadas por terceros:

T. 16

"Ahora le estoy vendiendo a la Sra. EB. Ella saca diplomas con los bordados de los demás, porque ella poco y nada sabe."

Esta situación- seguramente indeseable para las autoridades del Fondo- podría ser evitada si la organización de las compras de artesanías se basara en un conocimiento acabado de la estructura social del sector artesanal. Con ello se habría complementado la excelente labor de promoción y difusión que la institución ha realizado en este campo.

CAPITULO XIII. FORMAS DE OBTENCION DE CREDITOS.13.1. Créditos no bancarios.

Las necesidades de crédito de las teleras varían según su grado de independencia dentro de la producción artesanal. Estas necesidades se relacionan con dos aspectos:

- i el crédito resulta indispensable para atender a necesidades de la producción y comercialización de artesanías. Estas necesidades existen entre el conjunto de las teleras. En general carecen de capitales para la compra de lanas y para mantener un stock.
- ii una gran proporción de teleras se ve obligada a recurrir a crédito a fin de poder subvenir necesidades cotidianas: compra de alimentos y ropas y para sortear situaciones imprevistas- enfermedades, calamientos, etc.

Como vimos en el Capítulo XI, en muchos casos estas necesidades son atendidas por intermediarios de nivel local especialmente, quienes cumplen múltiples funciones: comercializan lanas y tejidos, provisiones, otorgan préstamos, etc. En parajes y medios rurales, la dependencia de los artesanos respecto de los intermediarios es mayor:

B. 46.(telera independiente)

"¿Como compran la lana? ¿a quién?

-Sacamos las lanas a crédito y después pagamos con los mismos chales a FB. (tiene un negocio arriba en la Puerta de Corral Quemado)

-¿Vende lana solamente?

-Y no...tiene de todo: almacén y lana."

En estos casos los productos elaborados por la telera son utilizados como medios de pago para amortizar el crédito otorgado por el intermediario; como vimos más arriba, estas formas de intercambio y pago diferido en algunos casos, son denominadas "tejer al partir" y "pago con trabajo".

B. 23 (telera independiente)

"A veces no tengo con que comprar el material, tengo que hacerme fiar, hasta que hago la tela, la vendo y vuelvo a comprar más."

En algunos casos, tanto las teleras empresarias como el resto de los intermediarios asumen el rol de un banco, otorgando préstamos de emergencia. En algunos casos llegan a cobrar intereses:

B.6. (telera empresaria)

"Don Q.N. y don T. nos prestan al 20% de interés. Les devuelvo en una o dos cuotas".

Las teleras dependientes citaron a sus "patronas"-las teleras empresarias- como dadoras de créditos. Esta situación se registra en todas las áreas visitadas, pero con mayor agudeza en Santa María en relación a la empresa AD:

S.8. (telera dependiente)

" P. Cuando necesita plata para el médico, a quién recurre?

- A la patrona, ella nunca me dice: NO, Juana no te puedo dar.

P. Hasta cuánto le llega a prestar la Sra.?

- Hasta 20.000\$ o si no, si yo necesito algo

y ella me lo paga: Por ej.: Yo le digo: Sra., necesito una estufa pa'l invierno, y ella me la ve, me dice: esto es lindo, compralo, me da la plata y todo. Ahora me ha traído la garrafa de Tucumán.

Después va descontando del trabajo de poquito en poco. Por ej. yo doy una entrega de 10 alfombras entonces le digo: ahí descuenta 2.000\$ ó 3.000\$ y ella descuenta.

En ese sentido es buena, la Sra..."

Una de las formas que asume el otorgamiento de crédito por las empresarias, consiste en "adelantos" en dinero que éstas efectúan a cuenta del trabajo que realizarán las teleras que solicitan dicho "adelanto".

B. 11 (telera dependiente)

"Cuando tenemos un apuro en dinero vamos a pedir trabajo a donde hacen las telas para que nos den a nosotros. A otra que tiene más capital para hacer.

Pedimos la obra, y nos dan adelantado.

Los que trabajan de sí mismo: Doña F. de aquí cerca, M.Y., V. (empresaria), Sra. C.I. (empresaria) pero ella más es compradora."

L. 34 (telera dependiente)

"Cuando necesitamos dinero, vamos a la Sra. N.B. (empresaria) o sino pedimos plata adelantada por tejer. Devuelvo con tejido. No salimos del pueblo."

T. 7 (telera dependiente)

"Cuando necesito plata voy a la Sra. que me da a tejer; le pido adelantado. Ella me hace un anticipo".

En Tinogasta y Santa María donde la actividad artesanal textil es menos intensa, el número de intermediarios dispuestos a otorgar préstamos y créditos es menor que en Belén. En Santa María la empresa AD. actúa como prestamista y además desarrolla tareas tipo "ayuda social", préstamos por enfermedad, para compra de muebles, etc.

S.1. (telera dependiente)

"¿Y no va a pedir préstamos?

- Ojalá la vean enferma, recién entonces le van a prestar.

¿Y a quién le va a pedir el préstamo?

- Y a nadie.... solamente que a mi patrona.

Además de estas formas de obtención de crédito, algunos entrevistados mencionaron la posibilidad de obtener préstamos de amigos.

B.17. (telera dependiente)

"A veces, pido a un amigo a veces a algún patrón que tenga que me pueda facilitar. En realidad todos los patrones son buenos. Después les pago así trabajando."

A continuación veremos las formas que asume en la zona el crédito a partir de instituciones bancarias.

13.2. Créditos bancarios.

La acción bancaria que se desarrolla para promover la actividad artesanal en la provincia se ha encauzado a través de dos entidades bancarias: el Banco de la Provincia de Catamarca y el Banco de la Nación. En el departamento de Belén, es donde ésta acción institucional

adquirió mayor profundidad, lo que se refleja en la cantidad de teleras que han recurrido a servicios bancarios. En Santa María, ninguna entrevistada menciona a los bancos como fuente de créditos:

Teleras que operan u operaron con bancos

	Tinogasta	Belén
teleras depend.	1	4
teleras independientes	4	11
teleras empresarias	1	3
<hr/>		
total de teleras que operaron en bancos	6	18

Es decir que en Tinogasta la proporción de teleras que recurren a servicios bancarios llega al 20% de muestra, mientras que en Belén asciende al 40% de la muestra.

Los fondos obtenidos por medio del crédito son destinados a la adquisición de lanas:

B.46.(telera independiente)

Créditos: "Nunca antes he sacado crédito del Banco. Recién este año hemos hecho la solicitud pero no sabemos si nos van a dar.

-¿Qué piensan hacer con el crédito?

- Comprar la lana.
- ¿Dónde?
- Mi hermano viaja para el norte y va en busca de lana.

B. 20 (telera independiente)

Créditos:

"Hemos pedido al banco de la Nación, hace cuatro años y hemos dejado de pedir, hemos pedido 4 veces más o menos. Antes sacábamos \$ 10.000 que alcanzaba. Pedíamos créditos para las telas. Ahora pensamos pedir \$ 200 mil para comprar las lanas, compro a NC las lanas."

Algunas teleras solicitan créditos a fin de poder mantener sus existencias hasta el momento de trasladarse a Catamarca para realizar ventas;

B. 21. (telera independiente)

"Cuando tenemos un apuro vamos a buscar al Banco. No nos vamos a vender a otros lados porque pagan peor que en Catamarca."

Hasta diciembre de 1973, la sucursal de Belén del Banco de Catamarca concedía créditos destinados a promover actividades artesanales. Pero el otorgamiento de créditos se halla condicionado a la posesión de bienes por parte del solicitante, a fin de ofrecerlos en calidad de garantía:

B. 44 (telera empresaria)

"Usamos crédito del Banco Provincia que da \$ 500.000 a las teleras. El monto, según el título que tenga

es la cantidad que le otorgan. También pedimos a amigos que no nos cobran interés, pedimos para salir de apuros."

L. 28 (telera independiente)

"El Banco me presta presentando título de propiedad. El Banco de Catamarca otorga préstamo artesanal de 1.200.000\$. Saqué dos créditos, uno artesanal y otro familiar. En el artesanal pago cada 6 meses.

Ya he pagado 1 cuota de 143.000\$, va disminuyendo en las restantes. Y en el familiar pago mensualmente \$ 32.000 por mes."

Es decir que de éste modo los créditos bancarios sólo son accesibles para los sectores de mayores ingresos.

A fin de obviar esta situación, la sucursal Belén del Banco de la Nación implantó el sistema de créditos denominado "Préstamo a la buena moral"(1).

El otorgamiento de créditos por este sistema, no requiere la posesión de bienes que puedan ser presentados en calidad de garantía: sólo se tienen en cuenta las referencias que pudieran obtenerse acerca del solicitante entre personas que lo conocen, especialmente comerciantes. Estos créditos sin garantía hipotecaria se otorgan hasta la suma de \$ 300.000 m/n, por un plazo de cinco años, con amortización trimestral de \$ 28.000 m/n.

Los solicitante que poseen mayor capacidad económica, pueden aspirar a créditos inscriptos en el régimen de

(1) Sistema de créditos bancarios implantado por el Dr. Carlos Pellegrini.

la pequeña y mediana industria, cuyos montos son mayores, pero el plazo de amortización, menor.

El régimen de "prestamos a la buena moral" determinó un fuerte crecimiento de la cartera de clientes de la delegación Belén del Banco de la Nación:

B. 42.

"Todas las mujeres que están acá han sacado créditos, todas deben al banco. El gerente es una maravilla. A la gente pobre la trata mejor que a los ricos. Después de enero se convierte en sucursal. Solo era una delegación del Banco y ya tiene 380 clientes. Empezó a funcionar recién en agosto.

El crédito es retirado en cuotas parciales de una libreta de ahorro que el banco abre al otorgar el préstamo:

B. 11

"Mis hijas han pedido en el Banco Nación a sola firma: \$ 300.000. Cada 3 meses devuelven"(Hija:)
"Nos atienden bien en el Banco, ellos nos hacen comprender. Nos dan una libreta de ahorro; retiramos lo que queremos y si en alguna casa no hay para pagar la cuota, le sacan del ahorro.
Las dos sacamos: un crédito cada una, en octubre.
El Banco se abrió con el nuevo gobierno.

El mayor número de prestatarios de este sistema de créditos, se halla en el sector de teleras independientes, quienes lo utilizan para lograr una producción más regular y mejores condiciones de comercialización en épocas de mayor demanda.

B.1. (telera independiente)

"El Banco de la Nación de préstamos ahora(...) el Banco de Catamarca los suspendió (...) Esto permite aguantar y no malvender... Ahora los grandes compradores no tienen bastantes telas.

También las teleras dependientes ven en el crédito una oportunidad de mejorar su situación:

B. 13 (telera dependiente)

"Todo este tiempo he trabajado para ajeno, pero ahora que nos han dado la platita (crédito 2 meses atrás). Tejo mucho para mí, ahora."

Enseguida veremos qué posibilidades existen para satisfacer estas expectativas.

13.2.1. Difusión del sistema de créditos bancarios.

Si bien el sistema de créditos ofrece ventajas en el sentido de favorecer la actividad de los productores, muchos temen-especialmente las teleras dependientes-no poder afrontar las deudas, razón por la cual no los solicitan:

B. 22 (telera dependiente)

"- Ahora mucha gente ha sacado plata del banco, por eso ahora quedan pocas teleras que trabajan como yo, para otro.
-¿Y Ud. porqué no saca?
- Y... ya me he acostumbrado a estar tejiendo para otro."

B. 15 (telera dependiente)

"Préstamos no se animamos a pedir. Hay que tener cumplimientos con esos. Cuando yo no tengo plata, sufro hasta mientras pueda tener conque comprar."

La resistencia a contraer obligaciones se halla asociada al temor de no poder afrontar el pago de cuotas, aún cuando éstas sean ínfimas:

L. 33 (telera dependiente)

"Préstamo nunca he pedido, porque tengo cobardía para eso. Aquí hay muchos que piden al banco, pero hay que tener conque pagar, porque es grande la cuota!"

Incluso existen temores de ver enajenados efectos de su propiedad:

B.15 (telera dependiente)

Marido: "Ya sé que en el Banco dan pero no quiero meter la pata ahí, no quiero enajenar la propiedad."

Mujer: "pero yo sé que dan su garantía."

Marido: "yo no quiero dar cuenta de si tengo una máquina de coser, pero no la regalo yo, no lo voy a decir al Banco".

La resistencia a operar con bancos es también una característica de personas radicadas en medios rurales, aun cuando su condición económica sea satisfactoria:

B.IC.1

"Al coya no le gusta operar con el Banco, tiene el dinero en la casa. Esto es porque en otros bancos se los trató con demasiada frialdad y desconfían del trato familiar si uno va a la casa a tomar mate. Yo los esperé que vengan solos. Ahora CH. viene acá sin ningún problema, entra como por su casa".

13.2.2. Efectos de la difusión del sistema de créditos bancario en Belén.

Los créditos otorgados a teleras de escasos recursos, en algunos casos fueron destinados a gastos domésticos, y no fueron volcados a la actividad artesanal:

B.26

"El Banco Nación da \$ 300.000 a las teleras sin título ni garantía. El humilde lo invierte en muebles y no en materia prima."

Sin embargo, los comerciantes locales y las teleras empresarias acusaron el efecto de estos créditos. En el primer caso, los comerciantes locales dejaron de ser requeridos en alguna medida para el otorgamiento de préstamos, razón por la cual disminuyen sus posibilidades de adquirir tejidos en concepto de pago por éstos préstamos. Es decir que la mayor independencia de las teleras fué claramente visualizada como perjudicial por estos intermediarios. Esto se expresó en la negativa a proporcionar informes que facilitaran el acceso de las teleras al crédito bancario;

B.IC.1

"Lo fundamental para otorgar el "préstamo a la buena moral", son las referencias. Pero cuando los comerciantes se "avivaron" daban malas referencias porque no les conviene que las teleras tengan plata propia. Tuvimos que recurrir a otro tipo de información, los almaceneros del barrio, los vecinos, o gente como CH (intermediario regional) que tiene manadas, 40 títulos de propiedad y las conoce porque les vende lanas".

Puede inferirse de esta cita que el incremento de la capacidad adquisitiva de las teleras beneficia a los

proveedores de lanas y a los comerciantes que no se ocupan del acopio de tejidos.

En el segundo caso, las teleras empresarias observaron una disminución de oferta de mano de obra de teleras dependientes:

L. 23 (telera empresaria)

"Ya no hay quién teja para afuera porque todos se han metido a trabajar solos."

Opiniones confirmatorias fueron vertidas por teleras independientes:

L.36 (telera independiente)

"Lo que agradecemos es que ahora los bancos le han dado utilidad a los pobres, porque los usureros se han llenado los bolsillos, y eso es lo que no les gusta a las teleras. (empresarias), porque ellas se han llenado los bolsillos de oro; ellas dicen que (las teleras independientes y dependientes) ya no quieren tejer, pero son mentiras, lo que pasa es que han dejado de ser esclavas de ellos."

No obstante, la relación entre empresarias y teleras dependientes aún persiste, puesto que no todas han solicitado los "préstamos de honor". Esta conducta de las teleras dependientes se relaciona con problemas de comercialización que son muy conocidos: las ventas de tejidos son difíciles en los meses de verano. Esta inseguridad crea temor ante la obligación del pago de cuotas:

B.42.

"Yo estoy muy preocupada por la gente que ahora tiene que pagar las cuotas de los créditos de los préstamos".

Podemos señalar que si bien, el nuevo sistema no ha logrado. alterar el predominio actual de los sectores empresarios y comercializadores, los resultados de su aplicación contribuyen a aflojar los lazos que mantienen unidas a las teleras independientes con los comerciantes de lana y tejidos, y a las teleras dependientes con sus "patronas".

Sin embargo la mera obtención de créditos no asegura una adecuada comercialización de la producción, en la medida en que no se reemplace el actual sistema de intermediación.

13.2.3. Planes de expansión del Banco de la Nación sucursal Belén.

Un funcionario de la sucursal Belén del Banco de la Nación, se refirió a la acción de la entidad con vistas a su futuro desarrollo. Es interesante destacar que las líneas de crédito y las modalidades de trabajo, se montaron previo estudio de las necesidades de la zona;

B.IC.1

"Hicimos el estudio del potencial económico y vimos que lo importante eran las artesanías y la agricultura a través del minifundio. Esta zona estaba atendida por la sucursal Andalgala, estaba abandonada por el Banco. Se daba el crédito en función de la garantía que implica posesión de bienes".

Estas necesidades son tenidas en cuenta también para planes futuros:

B.IC.1

"Nuestra cartera actual supera los 1000 millo-

nes de pesos viejos. En Hualfín sería preciso poner una "agencia móvil" con su gerente, un auto, y un cierto límite de cartera. El funcionario deberá recorrer la zona, estudiar sus necesidades y después llevar el crédito a la casa del cliente.

Hualfín es un epicentro que tomaría Puerta de Corral Quemado, Corral Quemado, Villa Vil. Los Nacimientos, que incluye la zona de Farallón Negro, La Cienaga, Puerta de San José, que incluye una serie de parajes, y Las Juntas".

La acción promocional del Banco puede abarcar otros rubros además de los préstamos a productores:

B.IC.1.

"Tenemos una oficina de Exterior y Cambio radicada en Tucumán, donde es la Central regional, Región de Desarrollo V-NOA.. Tenemos préstamos para exposiciones, artesanales y Escuela de Artesanía. Tuvimos una reunión con una delegación de la Universidad de Catamarca, por la cual incorporan una sección de artesanía en la Escuela Industrial."

Con referencias a las posibilidades de exportación, el funcionario se refirió a las facilidades que otorga el Banco:

B.IC.1.

"La Oficina de Exterior y Cambios puede anticipar el 70% del valor de la pieza-si se exporta. Por ejemplo en México la manta de vicuña vale 900 U\$A. El Banco adelantaría a la entidad exportadora y el 30% restante se pagaría cuando la Compañía extranjera liquida."

Será conveniente tener en cuenta estas sugerencias en la elaboración de medidas destinadas a introducir cambios en la situación actual .

CAPITULO XIV: ESTIMACION DE LA POBLACION DE TELERAS
EN LOS DEPARTAMENTOS ESTUDIADOS

De acuerdo a las observaciones realizadas en el estudio exploratorio se puede afirmar que la actividad artesanal textil en la provincia de Catamarca ocupa, en la mayoría de los casos, personal femenino. La baja rentabilidad de la actividad y la presión de los patrones culturales, serían factores determinantes de esta situación. La incorporación a este tipo de tareas es muy temprana; comenzando alrededor de los diez años y prolongándose en casi la totalidad de los casos hasta la desaparición física de la telera.

Esta prolongación de la actividad hasta edades tan avanzadas puede atribuirse a la inexistencia de un sistema de seguridad social para el sector de teleras, lo que especialmente afecta a las más humildes.

Uno de los objetivos del presente trabajo ha sido obtener una aproximación, lo más ajustada posible, respecto del número de teleras para los departamentos donde se efectuó el estudio: Tinogasta, Belén, Santa María, Valle Viejo y Fray Mamerto Esquiú. La falta de datos censales y las dificultades, principalmente financieras, que plantea la realización de un censo de teleras, indica la conveniencia de efectuar una estimación estadística. Los "cortes" de población y los porcentajes de mujeres ocupadas en la actividad, según departamento, se basan en datos cualitativos recogidos en el estudio exploratorio.

Ha sido de especial importancia para la realización de esta estimación, la información proporcionada por

los informantes—clave de cada departamento, la que sumada a los datos obtenidos por observación directa nos ha permitido arribar a criterios que podrían aproximarse bastante a la realidad. Debemos aclarar además que a los efectos de la estimación se ha trabajado exclusivamente con datos acerca de la población femenina, dando el carácter de la actividad. No obstante, se han registrado contados casos de hombres que realizan tareas relacionadas con tejeduría artesanal.

14.1. Criterios cualitativos para la ponderación de los datos censales

Los criterios utilizados para la estimación de la población artesanal textil de Catamarca, tienen en cuenta que la proporción puede variar significativamente según:

- i. existencia o no de alternativas ocupacionales según departamento
- ii. tipo de tareas desarrolladas por la telera según grupo de edad al que pertenece.

Las pirámides de población de los departamentos en estudio, presentan, salvo en Fray Mamerto Esquiú, un afinamiento muy abrupto hacia la edad de 20 años, partiendo de una ancha base que sería consecuencia de una alta tasa de nacimientos. La explicación de este corte radica en las altas tasas de emigración que registran estos departamentos, debido a las escasas oportunidades ocupacionales. Si bien la disminución se produce especialmente entre los hombres, es evidente que también hay emigración femenina.

Teniendo en cuenta esta característica demográfica y

los factores cualitativos mencionados más arriba, se procedió al agrupamiento de la población femenina en tres grandes grupos:

- ° mujeres entre 10 y 19 años
- ° " " 20 y 69 "
- ° " de 70 y más "

De acuerdo a las observaciones realizadas y a declaraciones de los informantes clave, el grupo de edades de 20 a 69 años, registra la proporción más elevada de teleras que realizan todo tipo de tareas referidas al tejido.

En cambio las adolescentes comprendidas en el grupo de 10 a 19 años tienen una participación menor: en primer lugar la concurrencia a la escuela primaria se prolonga hasta los 15- 16 años. Esta sería una de las razones por las cuales, según observaciones efectuadas, las adolescentes realizan sólo algunas actividades relacionadas con etapas del tejido: hilado, ovillado, terminación; o sea que permanecen circunscriptas al rol de ayudantes de la madre o abuela telera. En general, las mujeres de esta edad desarrollan tareas domésticas mientras la madre o abuela tejen.

El análisis por separado del grupo de 70 años y más, se basa en observaciones según las cuales las mujeres de este grupo de edad no realizan actividades que requieren gran esfuerzo físico, como el tejido, ni aquellas que implican agudeza visual como el bordado.

A los efectos de la estimación se asignaron porcentajes diferenciales para cada uno de los grupos de edades. Estos porcentajes surgen de un balance de los datos cua-

litativos ya mencionados en i y ii. Los porcentajes de mujeres dedicadas a la actividad artesanal serán mayores en general en el grupo de edad de 20 a 69 años. Pero esto varía según las alternativas ocupacionales existentes en la zona.

En los departamentos de Fray Mamerto Esquiú y Valle Viejo, cercanos a la capital de la provincia, la probabilidad de llegar a ser telera, sería menor, pues gran parte de la mano de obra femenina tiene posibilidades ocupacionales en el sector servicios: empleos públicos o servicio doméstico, según grado de calificación. En cambio en el departamento de Belén, no se dan alternativas salvo la emigración; sería el departamento donde la proporción de teleras es mayor. En Tinogasta esta proporción descende gracias a las posibilidades de trabajo que se ofrecen en la vitivinicultura y probablemente debido a la gran cantidad de sus habitantes que emigraron hacia Comodoro Rivadavia. Finalmente, en el departamento de Santa María, la población sufre los efectos de la atracción ejercida por las ciudades de Tucumán y Salta, especialmente la primera; en varias entrevistas se recogieron historias ocupacionales de personas que migraron hacia estas ciudades para ocuparse como servicio doméstico.

En base a estos datos cualitativos se elaboraron dos hipótesis, una máxima y otra mínima para los distintos grupos de edad de cada departamento, suponiendo que la cantidad real de teleras en cada uno de ellos puede fluctuar dentro de esos límites. En el siguiente cuadro exponemos los porcentajes asignados según departamento y grupo de edad, para la hipótesis mínima y máxima:

CUADRO N°. 17. Porcentajes asignados (mínimos y máximos) de población femenina que participaría en la actividad artesanal textil, según grupo de edad y departamento

Grupo de edad Departamento	M U J E R E S									
	10 a 19 años		20 a 69 años		70 a 85y+ años		Ind. de promedio de partic. por Dpto.			
	Li	LS	Li	LS	Li	LS	Li	LS		
	%	%	%	%	%	%	%	%		
Belén	30	50	50	80	60	80	50	70		
Sta. María	10	30	30	50	30	50	23	43		
Tinogasta	10	30	40	60	40	60	30	50		
F. M. Esquíú	-	10	10	30	10	30	7	23		
Valle Viejo	-	10	10	30	10	30	7	23		
Ind. promedio de particip. por grupo de edades	10	26	30	50	30	50	-	-		

NOTA: Li = límite inferior
LS = límite superior

14.1.1. Predominio de la población femenina en los departamentos estudiados

Según puede observarse en el Cuadro N°. 18 hacia 1970 en los departamentos estudiados existían asimetrías a favor de la población femenina, especialmente en el grupo que comprende mujeres de 20 a 69 años. Este desequilibrio se acentúa en el departamento de Valle Viejo, lo que podría atribuirse al aporte de migrantes del interior, atraídas por la cercanía con la capital de la provincia.

En cambio, en el grupo de 10 a 19 años, existe cierto equilibrio entre los sexos y en el de mujeres de 70 y más años, la asimetría es menos acentuada.

Es decir que las mujeres de 20 a 69 años, quienes en general son las que más se dedican a la actividad artesanal, serían las que sufren el impacto de la emigración masculina hacia otras provincias, generalmente en busca de oportunidades laborales. Es decir que la emigración masculina sería otro de los factores que pueden determinar la dedicación a tareas artesanales, como un modo de paliar problemas económicos.

CUADRO N°. 18. Cantidad y Proporción de población femenina, según grupo de edades y departamento

Grupo de edad Departamento	10 a 19 años		20 a 69 años		70 y + años	
	Número	% respecto poblac. total	Número	% respecto poblac. total	Número	% respecto poblac. total
Belén	2.000	49	3.605	55	349	64
Sta. María	1.483	51	2.684	59	256	55
Tinogasta	1.860	47	4.421	56	404	56
P.M. Esquiú	520	49	2.089	59	116	54
Valle Viejo	1.383	51	2.604	69	143	55
Total	7.246	49	15.403	60	1.268	57

Fuente: Elaboración realizada sobre datos provisionales del CENSO de Población de 1970 -
Dirección de estadística provincial. Catamarca.

14.2. Resultados de la estimación acerca de la población de teleras según edades y departamentos

Utilizando las cifras del censo de 1970 se procedió a efectuar la estimación de la población de teleras, asignando los porcentajes determinados en base a los criterios cualitativos enunciados en el punto 15.1. y que han sido expuestos en el cuadro 17.

En el primer grupo de edades, que abarca a las mujeres entre 10 y 19 años, de acuerdo a las proporciones diferenciales utilizadas para cada departamento tendríamos un mínimo de 934 teleras y un máximo de 2193. Si bien se adjudicó una participación relativamente baja a este sector, el mismo aportaría un número significativo de artesanos, dado que es un estrato numeroso que aún no ha sufrido los efectos de la migración.

En el segundo grupo de edades, de 20 a 69 años el número de artesanas variaría entre 4.920 y 8.287. En este grupo se registraría la mayor proporción de teleras que se dedican al tejido como actividad principal, especialmente en Belén y Tinogasta.

Finalmente, el grupo de mujeres mayores de 70 años oscilaría entre 474 y 727 teleras. Si bien los porcentajes utilizados para este grupo son iguales a los que se aplicaron al que comprende mujeres entre 20 y 69 años el de mayores de 70 años fué tratado en forma independiente, pues en general, las teleras de mayor edad sólo realizan tareas parciales.

En base a los cálculos efectuados para cada grupo de edad podemos obtener el total estimado de teleras para

CUADRO N°.19 POBLACION DE TELERAS SEGUN EDADES Y DEPARTAMENTOS (estimación)

NOTA: Los porcentajes indican la proporción de teleras para cada departamento, según edad.

Población femenina por grupo de edades	Mujeres de 10 a 19 años				Mujeres de 20 a 69 años				Mujeres de 70 y más				Total por Departamentos	
	Límite infer.		Límite super.		Límite infer.		Límite super.		Límite infer.		Límite super.			
	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº		
Belén	30	600	50	1000	60	2163	80	2884	60	209	80	279	2972	4163
Santa María	10	148	30	445	30	520	50	1342	30	77	50	128	745	1915
Tinogasta	10	186	30	558	40	1768	60	2653	40	162	60	242	2116	3453
Fr. M. Esquiv	-	-	10	52	10	209	30	627	10	12	30	35	221	714
Valle Viejo	-	-	10	138	10	260	30	781	10	14	30	43	274	962
Total		934		2193		4920		8287		474		727	6.328	11.207

los cinco departamentos, siempre fluctuante entre los límites de las hipótesis máximas y mínimas establecidas. Este número oscilaría entre 6.328 y 11.207 teleras. La mayor cantidad de teleras estarían localizadas en Belén, lo que es congruente con la gran importancia de la actividad artesanal textil en el marco de la economía departamental:

Cuadro N°. 19a.

Distribución de teleras según departamento
(estimación)

	Hipótesis mínima		Hipótesis máxima	
	N°	%	N°	%
Belén	2972	47	4163	37
Santa María	745	12	1915	17
Tinogasta	2116	33	3453	31
F.M. Esquiú	221	4	714	10
Valle Viejo	274	4	962	10
Total	6328	100	11.207	100

Tanto en la hipótesis mínima como en la máxima, el departamento de Belén es el que surge como líder en cuanto al número de teleras que agrupa, siguiéndole en importancia los departamentos de Tinogasta y Santa María.

CAPITULO XV: ESTIMACION DEL VALOR DE LA PRODUCCION
E INGRESO GENERADOS POR LA ACTIVIDAD
TEXTIL ARTESANAL EN LOS DEPARTAMENTOS
RELEVADOS.

Con el objeto de obtener una idea aproximada de la importancia de la actividad textil artesanal en el marco de la economía catamarqueña, trataremos de arribar a una evaluación de la oferta actual, para los departamentos de Tinogasta, Belén, Santa María, Valle Viejo y Fray Mamerto Esquiú. Considerando que en estos cinco departamentos se concentra la mayor parte de los artesanos de Catamarca, nos acercaremos de esta manera a los valores que registra la provincia en esta actividad.

La producción artesanal textil Catamarqueña abarca una diversidad de productos bastante diferenciados entre sí. No obstante en cada uno de los departamentos visitados hemos podido detectar cierto tipo de "producción característica": algún tipo de prenda que se teje preferentemente o en forma más masiva. Así, en Tinogasta predominan las colchas bordadas, en Belén los chales de llama, en Santa María, las frazadas con dibujos y en las localidades relevada del Valle de Catamarca;-Valle Viejo y Fray Mamerto Esquiú; los ponchos y mantas de vicuña. En base a estas observaciones, y con el propósito de arribar a un cálculo estimativo de los valores de la producción e ingreso generados por la actividad, utilizaremos estos productos característicos como parámetros para esa evaluación.

Los elementos de que partiremos para realizar éste cálculo son las informaciones recogidas sobre costos y precios de estos productos, los tiempos insumidos

en su elaboración y la estimación realizada sobre cantidad de artesanos en estos departamentos.

Los precios utilizados para el cálculo resultaron de promediar los que fueron registrados durante el relevamiento efectuado en diciembre de 1973 (cuadro N°. 16). Estos precios presentan cierto margen de variación, en virtud de los lugares, tipo de compradores, formas en que se realizan las ventas y las calidades diferenciales de los productos.

Los costos para cada tipo de prenda, que varían según cantidad y calidad de los insumos y mano de obra contenida, se ha extraído del cuadro N°. 15, donde figuran valores registrados para Tinogasta, Belén, Santa María y el Valle de Catamarca.

El cálculo del número de unidades producidas por año, por productor se realizó partiendo del tiempo total de elaboración que insume cada tipo de prenda (cuadro N°. 15) y considerando una jornada laboral promedio de ocho horas diarias.

Con estos elementos hemos efectuado una estimación del valor total de la producción y del ingreso de la actividad, en base a estimaciones parciales según localidades y "prendas tipo" correspondientes.

15.1 Valor de la producción por artesano y valor total

Partiremos del valor de la producción por artesano para luego arribar al hipotético valor global en base a las estimaciones de la población artesanal:

CUADRO N°. 20. Valor (estimado) de la producción anual por artesano para cada prenda tipo (Pesos Ley)

Localización prenda tipo	Precio promedio de venta	Unidades producidas x año	Valor de la producción anual x prod.
<u>Tinogasta</u>			
Colcha bordada	1.100	4	4.400
<u>Belén</u>			
Chal de llama	80	72	5.760
<u>Santa María</u>			
Frazadas c/dibujos	800	7	5.600
<u>Valle Viejo-F.M.Es-quiú</u>			
Manta de vicuña	2.200	3	6.600

La producción total, de acuerdo a las estimaciones realizadas sobre el total de teleras en los cinco departamentos estudiados, fluctuará entre los siguientes valores:

CUADRO N°. 21: Valor anual (estimado) de la producción artesanal textil según las hipótesis de población (Pesos Ley)

	Tinogasta	Belén	Sta. María	V. Viejo y F.M. Esquiú	Producción Anual
Hip. mínima	9.310.400	17.118.720	4.172.000	3.267.000	33.868.120
Hip. máxima	15.193.200	23.978.880	10.724.000	11.061.600	60.957.680

Según puede observarse en el cuadro N°. 21 los valores de la producción para cada uno de los departamentos citados se hallarían en relación directa con la magnitud estimada de su población artesanal. Incide igualmente en ellos la producción anual por productor, variable en virtud de los precios y la cantidad de unidades anuales.

15.2. Valor del ingreso por artesano y valor global.

Tomando en cuenta los costos y su composición, podemos igualmente arribar a un cálculo del ingreso generado por la actividad.

Como en el caso del cálculo de la producción partimos igualmente del ingreso generado por productor:

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADRO N°. 22: Estimación del ingreso anual por productor (para cada prenda tipo)

	Precio Promedio	C O S T O		Utilidades	Ingreso generado x Unidades prod. x año	Ingreso generado x Unidades prod. x año
		M.de Obra	Insumos			
<u>Tinogasta:</u>						
Colcha bordada hilado a mano	1.100	460	205,4	434,6	894,6	4 3.578,4
<u>Belén:</u>						
Chales de llama	80	28	42	10	38	72 2.736
<u>Sta. María:</u>						
Frazadas c/dibujos	800	460	139	201	661	7 4.627
<u>Valle Viejo y F.M. Esquíú:</u>						
Manta de vicuña	2.200	530	314,5	1.355,5	1.885,5	3 5.656,5

El ingreso anual global, de acuerdo a las estimaciones sobre la cantidad máxima y mínima de artesanos de cada departamento estudiado sería el siguiente:

CUADRO N°.23: Valor anual (estimado) del ingreso generado por la actividad artesanal textil según las hipótesis de población

	Tinogasta	Bélen	Sta.María	V. Viejo F.M.Esquiú	Ingreso Tot gen.x año.
Hip. mínima	7.571.894,4	8.131.392	3.447.115	2.799.967,5	2.950.368,9
Hip. máxima	12.356.215,2	11.389.968	8.860.705	9.480.294	42.087.182,2

Estos valores, aún cuando poco significativos comparados con los de una actividad de nivel industrial, serían relevantes en relación con la escasa producción, manufacturera Catamarqueña. Uno de los puntos a investigar en el futuro sería si en el calculo del producto bruto provincial se han tenido en cuenta los ingresos generados por esta actividad.

15.3. Ponderación de los valores de producción e ingreso anuales

Los valores precedentes serían posibles a un nivel de producción anual constante. Sin embargo, como hemos visto en el Capítulo VI, se producen fluctuaciones que podrían determinar disminuciones de alrededor del 50% en la oferta. Tales fluctuaciones estarían relacionadas con las variaciones estacionales de la demanda, la falta de condiciones de trabajo adecuados, etc.

CUADRO N°. 24. Valores de producción e ingreso anuales (ponderados)

	PRODUCCION ANUAL		INGRESO ANUAL	
	Estimada	Ponderada	Estimado	Ponderado
Hip. mínima	33.868.120	16.934.060	21.950.369	10.975.184
Hip. máxima	60.957.680	30.478.840	42.087.182	21.043.591

Estos factores determinarían que los valores anuales de producción y de ingreso deberían ser ponderados de acuerdo a las fluctuaciones mencionadas, con lo que se verían reducidos en una proporción correlativa.