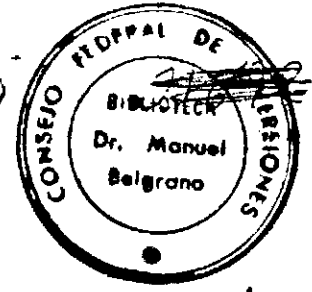


21847

735



CATALOGADO

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LA ARTESANIA

TEXTIL EN EL AREA CENTRO NORTE DE LA

PROVINCIA DEL NEUQUEN

Informe Final:

Autores: Lic. Lidia Sarmenti
Lic. Marfa de los Angeles Carluci de Bertollo
Lic. Oro Nelly Bendahan

Y = ...
 H. 22250
 H. 41121

Dirección: Operaciones

Departamento: Asuntos Sociales

Expediente: N° 6057

Buenos Aires, de junio de 1977

INDICE

	Pág.
I. Introducción	1
I.1. Radio del Estudio	1
I.2. Universo y muestra del estudio	2
I.3. Instrumentos de recolección empleados	4
I.4. Procesamiento de los datos	4
I.5. Encuadre general del problema	4
 Capítulo I: ASPECTOS RELATIVOS A LA PRODUCCION DE ARTESANIA TEXTIL	 6
1. Organización del trabajo	7
1.1. División del trabajo y especialización	8
1.2. Dedicación al trabajo artesanal	9
1.2.1. Variaciones según estación anual y etapa del proceso productivo	11
1.2.2. Factores que inciden en el ritmo de trabajo	13
2. Tipo de producción	16
3. Tiempo empleado en la elaboración de las piezas	17
4. Instrumentos de producción	20
5. Experiencias de trabajo en taller	23
6. Disposición de las artesanas hacia la posibilidad de trabajar en un taller	25
6.1. Tiempo que dedicarían al taller >	28

Capítulo II: ABASTECIMIENTOS DE INSUMOS	29
1. Introducción	30
2. Fuentes de aprovisionamiento de lanas	30
2.1. Lanas de producción propia	32
2.2. Adquisición de lana ovina a productores locales	33
2.3. Compras a comerciantes	35
3. Precios de lanas	36
4. Abastecimiento de anilinas	37
 Capítulo III: BREVE RESERVA DE LA COMERCIALIZACION DE LA ARTESANIA TEXTIL	 40
1. Diferentes vías de comercialización	41
1.1. Comercialización directa	41
1.1.1. Consumidores locales	41
1.1.2. Consumidores extralocales	44
1.1.3. Modalidad de pago en las transacciones entre productores y consumidores	44
1.2. Comercialización indirecta	45
1.2.1. Comerciantes privados	45
1.2.1.1. Modalidad de pago en las transacciones entre productores y comerciantes	48
1.2.2. Instituciones	49
1.2.3. Intermediación no lucrativa	49
 Capítulo IV: ACCION DE LA EMPRESA ARTESANIAS NEUQUINAS EN EL AREA EN ESTUDIO	 50
1. Introducción	51
1.1. Relaciones comerciales con la Institución	51
1.1.1. Factores que condicionan la vinculación habitual con Artesanías Neuquinas	53
1.1.2. Factores por los que Artesanías Neuquinas no es seleccionado como canal dominante de comercialización	54

1.1.2.1. Preferencia por otras alternativas de comercialización	55
1.1.2.2. Dificultades surgidas en la relación de los artesanos con la Institución	56
2. Conocimiento sobre el recolector y la Institución	58
2.1. Conocimiento de la relación entre el recolector y Artesanías Neuquinas	58
3. Fuentes de información sobre Artesanías Neuquinas y conocimiento de la Institución	60
3.1. Mensajes radiales	62
Capítulo V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
Conclusiones	65
Recomendaciones	68

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Tiempo de aplicación al trabajo de las artesanas entrevistadas 10

Cuadro N° 2: Dedicación a la actividad (anual, semanal y diaria) y relación con "Artesanías Neuquinas" 12

Cuadro N° 3: Tiempo de elaboración de las piezas de artesanía textil y frecuencia de respuesta 18/19

Cuadro N° 4: Actitud de las artesanas entrevistadas ante la posibilidad de trabajar con rueca, según grado de conocimiento de la misma 22

Cuadro N° 5: Distribución de los productores por sub-áreas según fuente de abastecimiento de lanas 31

Cuadro N° 6: Formas de abastecimiento de anilinas según sub-áreas 38

Cuadro N° 7: Distribución de las artesanas por sub-áreas, según relación con distintos tipos de compradores 42

Cuadro N° 8: Frecuencias de relación con Artesanías Neuquinas, según sub-áreas 52

Cuadro N° 9: Conocimiento del recolector zonal, según sub-áreas 59

Cuadro N° 10: Conocimiento de la relación Recolector Artesanías Neuquinas, según sub-áreas 61

I. INTRODUCCION

Este informe tiene por objeto describir las características de la producción y comercialización de las artesanías textiles en el Área Centro-Norte de la provincia del Neuquén. El trabajo de campo en la provincia se llevó a cabo en el año 1976 entre los meses de febrero y junio.

Para la realización del estudio la zona relevada fue dividida en tres áreas:

- a) Área Centro (localidades cercanas a la ciudad de Zapala de los departamentos de Zapala y Catan Lfi)
- b) Área Sur-Oeste (localidades de los departamentos de Aluminé, Muliches y Lácar)
- c) Área Centro-Norte (localidades de Las Lajas en el departamento de Picunches, de Loncopué y Chos Malal en los departamentos homónimos y centros poblados cercanos a las mismas)

En el presente informe se considera el área Centro-Norte del estudio, complementando la investigación referida a las restantes áreas y que fuera enviada a la Provincia con fecha 1° de junio de 1976.

1.1. Radio del Estudio

En el área Centro-Norte se encuentran algunos centros urbanos de importancia -generalmente, cabeceras de departamento-, que irradian su influencia sobre un entorno rural bastante extenso, incluyendo pequeñas localidades. A los fines del estudio se consideraron como "subáreas" a las localidades de Las Lajas, Loncopué y Chos Malal y su zona de influencia. En estas subáreas se relevó información en los siguientes lugares:

Las Lajas:

- Centro de la Ciudad de Las Lajas
- Barrio Las Lajitas
- La Buitrera

Loncopué

- Centro de Loncopué
- Huarencheque
- Cañada de los Palos

Chos Malal

- Centro de Chos Malal
- Barrio 4ta. División
- La Salada
- Chapúa
- Leuto Caballo

I.2. Universo y muestra del estudio

La falta de datos cuantitativos sobre el universo a analizar no ha permitido obtener una muestra probabilística, por lo que las conclusiones a que se llega en este trabajo, carecen de un carácter asertivo y constituyen una primera aproximación al tema.

Los comerciantes que operan en las áreas estudiadas fueron entrevistados en su mayoría, particularmente aquellos establecidos en núcleos urbanos, mientras que los artesanos- dada la carencia de elementos previos para determinar su existencia y localización- fueron detectados a partir de los datos suministrados por los informantes calificados vinculados con la actividad o conocedores de la forma en que esta se desarrolla (entre los que se encuentran recolectores de Artesanías Neuquinas)

SECTOR ENTREVISTADOS	LOCALIDAD	CANTIDAD DE ENTREVISTADOS	TOTAL
Artesanos	Las Lajas	19	32
	Loncopué	9	
	Chos Malal	4	

//..

Comerciantes	Las Lajas	3	
	Loncopué	3	6
Informantes clave	Las Lajas	3	
	Loncopué	8	
	Chos Malal	4	15
Total			53

Además en La Salada (Chos Malal), fueron entrevistados en forma colectiva cinco artesanas.

Los informantes clave según subárea fueron los siguientes:

- Las Lajas
 - . Recolector de Artesanías Neuquinas
 - . Encargado de la Guardería de la Parroquia
 - . Maestro
- Loncopué
 - . Recolectores de Artesanías Neuquinas
 - . Artesanos calificados
 - . Otros
- Chos Malal
 - . Recolector
 - . Maestro
 - . Artesanos calificados

//..

//..

1.3. Instrumentos de recolección empleados

Los artesanos fueron entrevistados por medio de un cuestionario semi-estructurado, compuesto, en su mayor parte, por preguntas a biertas. Las demás entrevistas se desarrollaron en base a guías temá ticas generales previamente confeccionadas.

Se utilizaron instrumentos de recolección no estructurados pa ra obtener mayor información a través del registro de la expresión - libre de los entrevistados y a fin de lograr mayor flexibilidad fren te a posibles dificultades de comunicación con una población de ca - racterísticas culturales poco conocidas para los entrevistadores.

1.4. Procesamiento de los datos

La información obtenida, de carácter cualitativo, fue volcada parcialmente a cuadros que sintetizan los datos acerca del desarro - llo de la actividad por parte de los artesanos y las relaciones obser - vadas entre los sectores productores y comercializadores. Las varia - bles que no pudieron ser incluidas en presentaciones tabulares fueron objeto de análisis de contenido.

1.5. Encuadre general del problema

La producción de artesanías en la provincia es desarrollada por indígenas mapuches o bien criollos que han asimilado las técnicas de producción y estilo de los primeros, residentes en áreas rurales o re - cientemente emigrados a centros urbanos.

La artesanía textil, que es la que se practica con mayor inten - sidad en la provincia, es una actividad eminentemente femenina, reali - zada en el marco de las actividades domésticas habituales.

El trabajo artesanal se desarrolla en forma individual, habiën -

//..

dose registrado últimamente la aparición de algunas unidades productivas extrafamiliares, tipo taller.

Los ingresos obtenidos por la venta de artesanías complementan en la economía familiar, lo producido por actividades pastoriles en pequeña escala (crfa de ganado caprino y ovino). Las familias de artesanos obtienen asimismo ingresos de actividades en relación de dependencia, generalmente estacionales, tales como la esquila en estancias de la zona y la cosecha de frutas en el Alto Valle.

La estructura predominantemente pastoril de las zonas rurales en las que se hallan ubicadas las familias de artesanos, determina la existencia de escasas oportunidades laborales para los habitantes de las mismas, lo que ha motivado migraciones hacia zonas urbanas y periurbanas, hecho que tiene dos efectos fundamentales con relación a los migrantes que siguen dedicados a la producción de artesanías: una mayor vinculación con el mercado consumidor y un mayor distanciamiento con respecto a los centros de producción de materias primas.

Capítulo I

ASPECTOS RELATIVOS A LA PRODUCCION DE
ARTESANIA TEXTIL

1. Organización del trabajo

La artesanía textil en el área estudiada se realiza, generalmente, bajo el sistema de producción dispersa; a través del trabajo individual del artesano en su domicilio (con o sin ayuda familiar). En menor escala se registra la presencia del trabajo concentrado en algunos talleres, que funcionan promovidos por instituciones de índole oficial o religiosa con fines -- que trascienden los propios del sector artesanal.

Si bien no es posible inferir de los datos de la muestra el sistema de producción dominante en la zona, ellos se presentan a continuación como ejemplo, dada su coincidencia con las informaciones provenientes de agentes relacionados con el sector artesanal.

La distribución de las artesanas entrevistadas, según trabajan en su propio domicilio o concurren a efectuar dichas prestaciones a un taller, es la siguiente:

<u>Lugar de trabajo</u>	<u>Cantidad de artesanas</u>	%
En su domicilio	28	87
En taller	<u>4</u>	<u>12</u>
Total	32	100

Cabe señalar que los cuatro casos que realizan su trabajo en el taller corresponden a artesanas que concurren a la Guardería de la Parroquia de la localidad de Las Lajas. Entre las tejedoras que trabajan en sus domicilios, se registraron 3 que elaboran hilados para talleres (2 corresponden a la Guardería de la Parroquia de Las Lajas y uno a la Escuela de la Buitre ra), indicando este hecho que no toda la producción proveniente de talleres se concentra en ellos, dado que parte de la misma se elabora en los domicilios de los artesanos.

Debido a la preponderancia del sistema de producción domiciliaria el análisis que se realiza en este informe sobre la organización del trabajo se refiere exclusivamente a este sistema.

1.1. División del trabajo y especialización

La división del trabajo es mínima dentro de la unidad productiva familiar de las artesanas entrevistadas. Las niñas se desempeñan en las tareas auxiliares, realizando a la par su aprendizaje en la elaboración de artesanías; las ancianas confeccionan el hilado, dado que el tejido realizado por las artesanas jóvenes, requiere además de agudeza visual, resistencia física para el manipuleo del telar.

Se observó entre las entrevistadas que aproximadamente un tercio cuenta con ayuda familiar. La utilización de mano de obra remunerada para realizar ciertas etapas del proceso de elaboración solo se comprobó en 5 casos. La mayoría recibe colaboración para la fase del hilado en tanto que la mitad de las entrevistadas trabajan individualmente y ejecutan por sí mismas todas las tareas, como se sintetiza a continuación:

<u>Recibe ayuda</u>	<u>Tarea</u>	<u>n° de casos</u>	<u>Total</u>
Familiar	Hilado	6	
	Urdido	1	
	Tejido	1	
	Todas	3	11
Extrafamiliar (remunerada)	Hilado	5	5
Ninguna		16	16
Total de entrevistadas			32

1.2. Dedicación al trabajo artesanal

Se desprende del análisis, la falta de una dedicación intensiva a la producción de tejidos por parte de las artesanas entrevistadas.

El cuadro N° 1 muestra la distribución de las entrevistadas de acuerdo a la época del año en que se dedican al trabajo, a la frecuencia semanal y a la duración de la jornada laboral.

La mayoría de las artesanas trabaja todo el año, pero la generalidad de las mismas (70%), lo hace en jornadas diarias de horario reducido (que abarcan de 1 a 4 horas). El escaso número que registra jornadas más largas (de 5 a 8 horas) constituyen casos atípicos respecto de la conducta del artesanado de la zona, según opiniones de informantes claves.

Los casos que registran menor frecuencia semanal de trabajo (generalmente 2 días a la semana) en el curso del año, corresponden a tejedoras que concurren al Taller de la Guarderfa de la Parroquia a efectuar tareas de hilado y tejido.

La restringida dedicación a la actividad artesanal puede también observarse a partir del análisis de contenido de las respuestas de productoras que trabajan diariamente en el curso del año. A modo de ejemplo, se presentan algunas, por considerarlas representativas de esta situación:

" Siempre trabajo de a ratos, si hace tiempo malo, menos" (E. 128 Huarenchenque)

" Tejo por ratos no más, todas las tardes mientras tenga tiempo; tejo una hora y media por día" (E. 78 Las Lajitas)

" Tejo de tarde un ratito, empiezo a las dos o las tres, hasta las cinco" (E. 85, La Buitrera).

Es evidente que la conducta laboral de estas artesanas carece de una pauta sistemática, lo que obedece generalmente, a factores ajenos a su actividad (ver punto 1.2.2.)

Con el objeto de comprobar la efectividad del estímulo ejercido por "Artesanas Neuquinas", se procedió a analizar el comportamiento de las entrevistadas según estuvieran o no, vinculadas a esa institución.

Cuadro N° 4 : TIEMPO DE APLICACION AL TRABAJO DE LAS ARTESANAS ENTREVISTADAS

Epoca del año que trabaja	Frecuencia de trabajo y duración de la jornada laboral				N/C	Total
	Diariamente		2 ó 3 días a la semana			
	1 a 4hs.	5 a 8hs.	1 a 4hs	5 a 8 hs.		
Todo el año	14	3	2	1	-	20 (63%)
Sólo en invierno.					1	1 (3%)
Sólo en verano	2	1	3	-	1	7 (22%)
Ocasionalmente	-	-	-	-	2	2 (6%)
N/C	-	-	-	-	2	2 (6%)
Total de entrevistadas.	16	4	5	1	6	32 (100%)

Los resultados obtenidos, se sintetizan en el cuadro N° 2.

Las artesanas relacionadas con la Empresa presentan las siguientes características:

- Mayor tendencia a trabajar ininterrumpidamente en el transcurso del año (de las 15 artesanas que mantienen relaciones comerciales con la Empresa, el 73 % se dedica al trabajo durante todo ese lapso; entre las que no comercializan sus productos con ella, sólo el 53 % -- trabaja todo el año).

- Mayor tendencia hacia la práctica cotidiana de trabajo (gran parte de las productoras vinculadas con "Artesanías Neuquinas" pues -- tran una dedicación diaria al trabajo en el curso del año; de las restantes sólo el 41 % trabaja diariamente)

- Mayor tendencia a extender su jornada laboral. De las 5 artesanas que trabajan en jornadas más prolongadas, 4 se hallan vinculadas con "Artesanías Neuquinas".

1.2.1. Variaciones según estación anual y etapa del proceso productivo

Las artesanas que trabajan todo el año, se aplican con mayor intensidad en los meses de verano, prolongando sus jornadas laborales de acuerdo con la mayor cantidad de horas-luz, mientras que en el invierno se dedican casi exclusivamente a la elaboración de hilados dado que las condiciones climáticas les impide tejer fuera de la vivienda.

CUADRO N° 2

DEDICACION A LA ACTIVIDAD (ANUAL, SEMANAL Y DIARIA) Y RELACION CON "ARTESANIAS NEUQUINAS"

Época del año que trabaja	Comercializa siempre o predominantemente				N/c	Comercializa a veces			N/c	Subtotal			Nunca tuvo relación con la Empresa				Subtotal		TOTAL	
	Frecuencia de trabajo semanal y duración de la jornada laboral					Frecuencia de trabajo semanal y duración de la jornada laboral				Cantidad	%	Frecuencia de trabajo semanal y duración de la jornada laboral				Cantidad	%	Cantidad	%	
	Diariamente		Algunos días			Diariamente		Algunos días				Diariamente		Algunos días						Cantidad
Más de 4 hs.	+ 5 hs.	Hta. 4 hs.	+ 5 hs.	Más de 4 hs.	+ 5 hs.	Hta. 4 hs.	+ 5 hs.	Más de 4 hs.	+ 5 hs.	Hta. 4 hs.	+ 5 hs.	Más de 4 hs.	+ 5 hs.	Hta. 4 hs.	+ 5 hs.					
Todo el año	2	3	-	-		5	-	1	11	73		7	-	1	1		9	53	20	63
Sólo en invierno	-	-	-	-		-	-	-	-	-		-	-	-	-	1	1	6%	1	3
Sólo en verano	-	1	-	-		2	-	-	1	4	27	-	-	3	-	-	3	17	7	22
Ocasionales	-	-	-	-		-	-	-	-	-		-	-	-	-	2	2	12	2	6
N/C	-	-	-	-		-	-	-	-	-		-	-	-	-	2	2	12	2	6
TOTAL	2	4				7		1	1	15	100	7		4	1	5	17	100	32	100

Del examen de las respuestas de las artesanas se desprende que la tarea del hilado es realizada sistemáticamente a lo largo de todo el año. La mayoría efectúa este trabajo aprovechando el tiempo libre (cuando la escasa luminosidad o las inclemencias del tiempo le impiden tejer). Así lo afirma una artesana de La Buitrera:

"Trabajamos en esto todos los días. Cuando está el día malo, hilamos, y cuando está bueno tejemos. Tejo más en verano. Si hubiera casa para tejer, tejería todo el día. ¿El hilado?... eso no lo contamos. Cuando ya tenemos un poquito de tiempo, hilamos. Más hilamos a la noche, de día tejemos. En el verano tejemos más, casi todo el día entero" (E. N° 87. La Buitrera)

1.2.2. Factores que inciden en el ritmo de trabajo

Se ha observado que las entrevistadas desarrollan su actividad artesanal con interrupciones, debido a factores que han sido detectados a partir de las declaraciones de las productoras interrogadas en el estudio, pudiendo considerarse como los más importantes los que a continuación se enumeran:

a) Desempeño de otras actividades:

El trabajo artesanal del tejido forma parte del acervo cultural mapuche y la práctica del mismo es una de las tantas funciones que desempeñan las mujeres en el hogar. De ello resulta una aplicación parcial a esas labores y un ritmo irregular de producción. Así lo expresan:

"Todo el día no trabajo en tejido, solamente cuando tengo un rato de tiempo. Tengo que hacer la limpieza de mi casa; tengo que tener la comida a las doce para los chicos, después seguir trabajando en esto" (E. 124 Huarenchenque)

"Tejo después de doce, una hora... dos horas, después ya hay que lavar, limpiar, mirar los chicos" (E. 137. Chos Malal)

Algunas "tejenderas" alternan esta actividad con otras a fin de obtener ingresos necesarios para su subsistencia:

"Trabajo en tejido todo el año parejo: invierno y verano, solo algunos días porque otros, lavo para afuera, o hago una costura; o hago empanadas. Lo que me mandan hacer, hago. Hay veces que tejo cuatro horas firme, a veces dos horas. Eso sí, que hilo poco, una hora por ratos. Y para poder ir aumentando un poquito tengo que hacer una cosa y dejar, y después hacer otra cosa" (E. 134. Chos Malal)

b) Inadecuación de la vivienda

El telar suele estar ubicado fuera de la vivienda, por lo que, en época de invierno, las condiciones rigurosas del clima impiden el trabajo:

"Ahora no tejo, hace mucho frío para tejer afuera" (E. 80. Las Lajas; mes de junio)

El único espacio disponible para ubicar telares pequeños con los que pueden elaborarse téjlas es, generalmente, la cocina, donde el humo ennegrece los tejidos.

"Hace dos semanas tengo urdido para tejer, pero lo tengo arrollado -- por el frío, adentro de la casa no se puede por el humo" (E. 87. La Buftrera mes de mayo)

c) Insuficiencia de insumos

La falta de capacidad económica de las artesanas les impide realizar aprovisionamientos regulares de insumos a fin de evitar interrupciones en el ciclo productivo de los tejidos:

"Tejo cuando tengo tinta y lana, a veces me faltan" (E. 129. Loncopué)

"Hoy puedo tejer por el tiempo, pero no tengo hilo y la tinta está cara para comprar". (E. 130. Las Lajas)

La cantidad de materias primas provenientes de sus propios animales es pequeña y las compras sólo se pueden abordar en pequeña escala (ver cap II). Algunos artesanos cuentan con reducidos rebaños de ovejas, pero optan por vender la mayor parte de la lana en la época de esquila ante las posibilidades de obtener ingresos inmediatos. La escasa cantidad que dejan para sus tejidos limita su producción.

En el momento de la realización del estudio, las anilinas casi no existían en plaza y sus precios eran sumamente elevados. La escasez de materiales es atestiguada de la siguiente manera por un informante clave:

" No tejen acá por falta de material y de tiempo (se refiere al ámbito urbano) y en el campo por falta de material, por la pobreza que hay. Ellos tienen pocos animales. Si tienen chivas las esquilan y se hacen los -pullóveres ellos y matan una chiva cada 15 días para comer. Aquí en el pueblo la gente tiene que comprar la lana porque ellos tienen muy pocos animales. Las mujeres no pueden tejer todo el año porque no tienen lana". (E. IC.113. Loncopué)

d) Limitaciones económicas

Cuando la artesana aborda la producción con fines de comercialización, se mueve por la necesidad de cubrir urgencias económicas inmediatas o para obtener ingresos complementarios a los del grupo familiar y no encara su actividad de un modo organizado y sistemático.

e) Subvaluación de la mano de obra artesanal

Algunos artesanos encuentran que el precio de mercado, para sus productos, no cubre satisfactoriamente el costo por mano de obra, dada la complejidad de ciertas labores y el tiempo insumido en su elaboración. Prefieren entonces alternar estas tareas con otros trabajos, con ingresos similares, que requieren menos esfuerzo.

Algunos informantes clave señalan que esta situación se da en las áreas urbanas, como Loncopué, y Las Lajas, donde se presentan oportunidades de trabajo en servicio doméstico:

"Acá en el pueblo hay mucha gente que sabe tejer y salen a hacer trabajos domésticos. El trabajo doméstico no rinde más que el tejido, pero, en una de esas, consiguen ropa usada y un poco de comida". (E.113 IC. Loncopué)

Los factores mencionados explican, en parte, la modalidad de trabajo de las artesanas de la zona y las características propias de esta actividad en el área bajo estudio:

- Ciclo estacional de producción
- Ritmo irregular de trabajo
- Precaria organización
- Baja productividad
- Bajos ingresos

2.- Tipo de producción

Las artesanas entrevistadas producen preferentemente piezas pequeñas y de sencilla elaboración.

De las declaraciones de los entrevistados pudieron inferirse algunos de los factores que explican esta tendencia:

a) La necesidad de convertir rápidamente su producción en efectivo, induce a los artesanos a elaborar aquellas prendas que son de más rápido procesamiento.

"Matrones hacfa antes, ahora no; el hilado me lleva un mes y la tejida un mes y diez días" (E. 74)

Por este motivo, se observa una declinación en la elaboración de tejidos que insuman un tiempo prolongado:

"Fajas ya no traen (a vender), porque dicen que es mucho trabajo el hilado fino. Ahora van a lo más fácil (camino) y no hacen ponchos" (E.66 I.C.)

b) El precio del mercado para ciertas piezas artesanales no refleja los costos de producción por ello prefieren producir aquellas que requieren -

menos tiempo y/o menor cantidad de insumos.

"Por lo que me pagan me conviene tejer en pañecilla, lleva menos lana y menos trabajo" (E. 84. Las Lajas)

"Fajas, matrás, peleros, maletas, bolsones hacía antes, pero ahora sólo hago caminos y patines; no hay tiempo para las otras cosas y pagan -- muy poco; la anilina no se consigue y la lana está carísima" (E. 76. Las Lajas)

c) Los cambios cualitativos en la demanda han desplazado del mercado, ciertos productos :

"Antes hacían lindos ponchos de labor de lana y guanaco natural y matrás de labor. A ellos les cuesta mucho hacerlos y la gente poco los usa ahora, usan más ponchos económicos de fábrica" (E. 67. I.C)

El artesano, en consecuencia, tiende a elaborar las piezas que tienen compradores seguros:

"Hago más caminos porque tienen más salida" (E. 81)

Por las razones antes expuestas, la producción de prendas tradicionales, como matrás de labor, fajas de hilado fino, maletas, tienden a -- ser reemplazadas por otras, resultantes de la adaptación de sus diseños a los gustos urbanos (patines, alfombras), o de más sencillo procesamiento -- (matrás de pañecillos y caminos), cuya venta es más ágil y menores sus -- costos de producción)

3.2. Tiempo empleado en la elaboración de las piezas

El tiempo registrado en la encuesta, para la elaboración de distintos tipos de piezas, corresponden a apreciaciones realizadas por los mismos artesanos. Por consiguiente, la información con que se cuenta carece de la objetividad sólo alcanzable a través de la observación directa.

Los datos registrados en el cuadro N° 3, referidos a cada pieza y a

Cuadro N° 3 : TIEMPO DE ELABORACION DE LAS PIEZAS DE ARTESANIA TEXTIL Y FRECUENCIA DE RESPUESTA. (Cantidad entrevistados: 32)

Pieza	Fase del proceso	Tiempo de elaboración	Frecuencia de respuesta	Valor Modal	
				Fase	Pieza completa
Vaja	Hilado	1 a 2 semanas	2	1 a 2sem	
	Tejido	Hasta 1 semana	2		de 2 a 4sem
		1 a 2 semanas	5	1 a 2sem	
		3 a 4 semanas	3		
		5 a 6 semanas	1		
Poncho	Hilado	7 y + semanas	1	7 y +sem	
	Tejido	3 a 4 semanas	1	3 a 9sem	de 10 16
		8 a 9 semanas	1		sem
Camiño	Hilado	Hasta 1 semana	4	Hasta 1 semana	
		" 2 "	1		
	Tejido	Menos de 1 semana	9	Hasta 1 semana	Hasta 2 sem
		1 semana y +	2	semana	
Matrón de Labor	Hilado	Hasta 1 semana	1	3 a 4sem	
		3 a 4 semanas	3		de 6 a 8 sem
	Tejido	1 a 2 semanas	2	3 a 4sem	
		3 a 4 "	7		
		7 y + "	1		
		1 a 2 días	2		

Felero	Hilado	1 a 2 días	2	1 a 2 días	
		1 semana	1		11 semana
	Tejido	1 a 2 días	2	Hasta 1	
Hasta 1 semana		5	sem.		
Patines (par)	Hilado	1 a 2 días	4	Hasta 1	
		Hasta 1 semana	5	sem.	1 semana
	Tejido	1 a 2 días	13		
		Hasta 1 semana	3	1 a 2	
		1 a 2 semanas	2	días	

su fase de procesamiento, corresponden únicamente a los artesanos entrevistados que las producen; por lo tanto, las frecuencias de respuestas - que resultan para cada uno de estos ítems no es constante. Además se con- taron 8 casos que no emitieron información.

Las variaciones en el tiempo de elaboración de las piezas, se deben a los siguientes factores:

- a) Escasa capacidad de percepción horaria del tiempo por parte de las artesanas (las entrevistadas no pudieron precisar la cantidad de horas diarias dedicadas a su producción; a esto se agregue la ausencia de una pauta regular de trabajo entre estas productoras).
- b) Falta de explicitación de características técnicas de las piezas mencionadas, tales como dimensiones, grosor del hilado y motivos decorativos en el tejido (de dichas particularidades depende parte del tiempo insumido en la elaboración del producto artesanal).
- c) Destreza individual (dada la simplicidad de las herramientas de trabajo que usan estas artesanas, gran parte de la labor se realiza manualmente y por lo tanto el rendimiento del trabajo depende de la habilidad personal del productor)

Para el registro de los tiempos, se tomaron en cuenta únicamente las dos fases más importantes del procesamiento: hilado y tejido, dado que - las tareas restantes no son susceptibles de determinación.

Se obtuvieron escasos datos correspondientes a la elaboración del hilado, efectuado en todos los casos con huso.

De acuerdo a los valores registrados, puede arribarse a un cálculo es- timativo de los volúmenes de producción por pieza, obtenibles en el curso de un año, por ejemplo, se podrían confeccionar 8 matreros por año, si la artesana trabajara ininterrumpidamente a lo largo del mismo, teniendo en cuenta los problemas que se plantean durante el invierno, se reducirían a seis.

4. Instrumentos de producción

Las herramientas que utilizan las entrevistadas son tradicionalmente

usadas en las comunidades mapuches; por ser muy rudimentarias dejan la mayor parte del trabajo a la actividad manual del productor.

Se indagó especialmente sobre la adopción de la rueca en reemplazo del huso tradicional y se detectaron 4 artesanas que poseen este instrumento pero solamente una lo utiliza.

La introducción de la rueca no es nueva en la zona. La mayoría de las artesanas entrevistadas la conocen, ya sea porque han observado su funcionamiento o por referencias de terceros, y acusan una actitud favorable a su utilización (Ver cuadro II° 4). En cambio algunos informantes claves expresan que las artesanas adiestradas en el manejo del huso, se resisten a utilizar la rueca, por lo que en algunos talleres, como el de la Parroquia de Las Lajas, se ha comenzado a capacitar a las más jóvenes, dado que estas muestran una mejor disposición.

"La gente de aquí es reacia a la rueca, hilan a mano y lo hacen muy bien. Tenemos ruecas y les estamos enseñando a las chicas a hilar - en la rueca" (Entrevista II° 65 realizada a Informante clave)

En el cuadro antes mencionado, puede comprobarse que las artesanas revelan una actitud positiva, son en su mayoría aquellas que sólo conocen la rueca por haber observado su funcionamiento en manos de diestras hilanderas o por referencias de terceros. Ciertamente que las primeras experiencias con el manejo de la misma presenta dificultades que provocan el rechazo de este instrumento, ejemplificado por las declaraciones de las productoras:

"Con el huso no más hago, porque no tengo rueca. Me gustaría aprender porque dicen que hila más rápido, y una vez tomando la mano uno puede aprender, porque debe ser como la máquina de coser" (13). Artesana sin experiencia en el manejo de la rueca)

"Prefiero el huso. Con el huso se rinde más porque poca costumbre tengo de la máquina. La tengo de este verano" (12). Artesana con experiencia en el manejo de la rueca).

Posiblemente un aprendizaje bien dirigido puede predisponer favorablemente. En el estudio se detectó solamente una artesana con experiencia en el uso de la rueca que mostró una actitud positiva. Ella rea

Cuadro N° 4: ACTITUD DE LAS ARTESANAS ENTREVISTADAS ANTE LA POSIBILIDAD DE TRABAJAR CON RUECA, SEGUN GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA MISMA.

Actitud	Conocimiento			Total
	Por experiencia	Por referencia u observación	No la conoce	
Positiva	1	17	1	19(59%)
Negativa	3	6	-	9(28%)
No sabe/no com tata	-	4	-	4(13%)
Total de entrevis tados	4	27	1	32(100%)

lizó su aprendizaje en el Taller de Artesanías Neuquinas de la ciudad de Neuquén donde ha efectuado una práctica sistemática de trabajo con este instrumento. Dicha artesana fundamenta su preferencia aduciendo razones referidas a la simplificación del trabajo:

"Con la rueca es mejor que hilar a mano, se hila con más comodidad porque sólo hay que atender el vellón y al hilo; no hay que hacer girar el huso, ni hacerle el bozalito" (E.120)

Las razones manifestadas por las artesanas, según su disposición a la utilización de la rueca son las que se presentan a continuación:

<u>Disposición</u>	<u>Razones</u>	<u>Total de respuestas</u>
Positiva	- Mayor comodidad y facilitación de la tarea	12
	- Deseos de aprender el manejo de la rueca	<u>7</u>
		19
Negativa	- Falta de costumbre	6
	- Dificultad de manejo	2
	- Requisitos de calidad en la lana	<u>1</u>
		9

5. Experiencias de trabajo en taller

Las experiencias realizadas de trabajo concentrado en talleres son relativamente nuevas en la zona y escasamente relevantes por lo que respecta a cantidad de artesanos que ocupan y a los volúmenes de su producción.

Se detectaron en el estudio algunas instituciones que promueven talleres de producción y capacitación artesanal en la rama textil. Ellos o-

peran con fines que trascienden los específicos del sector, tendientes a la creación de fuentes de trabajo para una población subocupada o desempleada:

-Parroquia de Las Lajas

Esta institución ha establecido en la localidad dos talleres: uno que funciona en el edificio parroquial y otro en el barrio Las Lajitas. (La información obtenida en el estudio se refiere a este último).

Este taller comenzó a funcionar, como anexo a la Guardería, en el año 1974, en oportunidad de la iniciación en la zona, de la Campaña de Capacitación para Adultos (CREAR)

Actualmente ocupa a las madres de los niños que concurren a la Guardería para la producción de tejidos y la enseñanza de las técnicas textiles, que se imparte a los escolares que asisten a dicho centro educativo y también a los adultos que desean capacitarse en la artesanía textil

La institución operaba en sus comienzos con el sistema de producción dispersa, encargando a las artesanas la elaboración de hilados y tejidos en sus domicilios, proveyéndolas de insumos necesarios. Debido a los problemas relativos al control de la producción, que presentó esta modalidad, se tendió a reunir a las artesanas en el taller. En él se estableció cierta especialización -al menos entre las tareas del hilado y tejido-.

No fue posible obtener información acerca de la cantidad de artesanas que concurren al taller, pero se puede inferir que son pocas dado el reducido número de su instrumental (3 telares, 4 ruecas y 1 máquina enmudejadora).

La actitud demostrada por las artesanas entrevistadas hacia el taller de la guardería puede caracterizarse como predominantemente negativa, según se infiere de sus declaraciones. La mayoría se mueve por un sentimiento de obligación, (envían a sus hijos a esa Guardería), percibiendo esta labor como una contraprestación de servicios a pesar de que ella es retribuida por la institución (la artesana recibe una paga en dinero por cada pieza que elabora).

"Yo acá a la Guarderfa voy a tejer porque tengo metidos los chicos ahí; si no, no irfa tampoco" (E.79 - Las Lajitas)

- Escuela de la Buitrera

La creación del taller surgió como iniciativa conjunta de la Dirección de la Escuela y empresarios rurales de la zona (Estancia Llamuco) en el año 1974, ante las necesidades económicas de la población, originadas por la -- falta de fuentes de trabajo en el lugar.

Para la producción de artesanía textil y capacitación en esta técnica, la Institución ha tendido a concentrar a las artesanas en el taller que funciona en la Escuela, sin llegar a lograr resultados positivos hasta el momento. Tejedoras e hiladoras se resisten a concurrir (aparentemente en razón de los bajos salarios pagados por su trabajo), y prefieren realizar las labores en sus domicilios, alternando éstas con las propias del cuidado del hogar.

De acuerdo a la información proveniente de un funcionario de esta institución la producción de hilados es realizada por las artesanas en sus domicilios dificultando el desarrollo normal de la producción, dado que no es posible realizar una buena administración de la materia prima y un control adecuado de calidad. Se consigna un desfase en las etapas del procesamiento (a menudo carecen de hilados para la elaboración de tejidos o bien faltan tejedoras, en oportunidades que cuentan con estos insumos).

El tejido se realiza en el taller, pero se ve obstaculizado por los siguientes factores:

- escasa oferta de mano de obra (especialmente para el tejido de labor)
- concurrencia irregular de las artesanas al lugar de trabajo
- resistencia de las tejedoras a ajustarse a normas de calidad en la elaboración de las piezas
- conflictos laborales provocados por competitividad entre las artesanas

6. Disposición de las artesanas hacia la posibilidad de trabajar en un taller

La disposición de las entrevistadas ante la posibilidad de concurrir a los talleres que Artesanías Neuquinas proyecta habilitar muestra que el 31%



es reacia; en tanto que una proporción menor (28%) aparece francamente deseosa de trabajar en dichos centros, mientras que otro 28% manifiesta cierto interés, aunque el mismo está condicionado a factores que, por su carácter, pueden llegar a incidir negativamente en las artesanas (a este respecto, ver el cuadro que se transcribe a continuación)

<u>Disposición</u>	<u>Cantidad de artesanas</u>	<u>%</u>
Positiva	9	28
Condicionada	9	28
Negativa	10	31
N/C	4	13
Total de entrevistadas	32	100

Las razones aducidas por las artesanas que se muestran dispuestas a trabajar en el taller acusan un grado de variabilidad que sólo puede ser imputable a condiciones personales de las entrevistadas. Las respuestas y frecuencias registradas es la siguiente:

<u>Razones</u>	<u>Número de casos</u>
- Por su experiencia anterior	1
- Espera ganar más	3
- Le gusta más que el trabajo en la casa	1
- No dan razones	4

El argumento de mayor peso, por la cantidad de frecuencias que registra, es el referido a expectativas de lograr ingresos mayores que los obtenidos con el trabajo individual.

Las artesanas que acusan un interés condicionado imponen, por lo general, más de una exigencia como requisito para concurrir al taller. La más repetida es el de obtener ingresos mayores que el percibido con el tra-

bajo en su domicilio.

Los restantes factores, (exigencias de horarios breves y de escasa frecuencia semanal, así como que el taller se halle emplazado cerca del domicilio de la artesana), indican la débil disposición de estas productoras a alterar sus hábitos cotidianos de vida. Las condiciones mencionadas fueron -- las siguientes:

<u>Condiciones</u>	<u>Número de casos</u>
- Que ofrezca mayores ingresos que el trabajo individual	4
- Que esté cercano al domicilio	3
- Que incluya Guardería	2
- Que no sea un trabajo diario	2
- Que sean pocas horas (2 a 3 hs.)	3

La negativa a trabajar en taller se refiere fundamentalmente a razones relacionadas con la función que cumple la mujer en el hogar. La mayoría aduce imposibilidad de concurrir por sus responsabilidades domésticas. Si bien algunas artesanas manifestaron múltiples razones, se seleccionaron sólo aquellas que fueron enunciadas con precisión. La distribución es la siguiente:

<u>Razones</u>	<u>Número de casos</u>
- Por atención de los hijos, quehaceres domésticos, cuidado de la huerta y -- los animales	7
- Por problemas de salud	2
- Porque no le gusta el sistema	1

Comparando la disposición hacia la posibilidad de trabajar en taller, con la actitud manifestada por los artesanos que realizan actualmente esta experiencia (en el de la Guardería de la Parroquia y en la Escuela de La Buitrera) se concluye que existe resistencia hacia esta práctica de trabajo. Esta conducta se podría explicar por la falta de arraigo que el taller tiene en esas poblaciones.

6.1. Tiempo que dedicarían al taller.

La mayoría de las artesanas que manifiestan interés por trabajar en taller (18 casos, incluyendo las de disposición positiva y condicionada), adhieren a un horario restringido, que varía entre 2 y 4 horas. Su brevedad - obedece a que las artesanas visualizan la elaboración del tejido como una - de las tareas complementarias de las que realizan en el hogar.

Capitulo II

ABASTECIMIENTOS DE INSUMOS

1. Introducción

Los principales insumos para la producción de tejidos artesanales son lanas y anilinas. Entre las primeras, la más utilizada es la de oveja y, en menor medida, se procesa pelo de cabra y de guanaco (este último especialmente en la zona norte de la provincia)

Las tinturas que se emplean actualmente son todas de origen industrial y generalmente importadas, lo que acarrea problemas de carestía y escasez en el mercado local. El color se fija con alumbre, que se vende, como las anilinas, en los comercios de la zona.

El abastecimiento de lanas y anilinas en el área en estudio se realiza por distintos canales, que presentan problemas diferentes en cada caso.

2. Fuentes de aprovisionamiento de lanas

Sólo la lana de oveja se consume en forma masiva en la elaboración de prendas destinadas al mercado; el pelo de cabra se emplea preferentemente para producción de autoconsumo (medias y pulóveres) y se obtiene -- del guanaco por ser éste escaso y de precio elevado. Se obtiene de los animales salvajes, a los que se da muerte para quitarles la piel. Generalmente éstas se adquieren a cazadores y, solo ocasionalmente -- como sucede en Chos Malal --, suelen comprarse a algún almacenero local.

En las áreas en estudio las artesanas que producen por su cuenta, se abastecen de lana ovina en la zona. En el cuadro N° 5 se presenta la distribución de las productoras según su fuente de aprovisionamiento de lana, para distintas sub-áreas relevadas.

Las fuentes mencionadas son:

- Lana de producción propia u obsequio de parientes
- productores locales
- comercios de la zona

Cuadro N° 5. DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTORES POR SUB - AREAS SEGUN FUENTE DE ABASTECIMIENTO DE LANAS.

Fuente de abastecimiento	SUB - AREAS			Total	
	Las Lajas	Lancopón	Chos Malal	Cent.	% *
Propia	2	5	2	9	28
Obsequio de parientas	1	1	-	2	6
Estancia	4	1	-	5	16
Pequeño criancero	7	1	-	8	25
Comerciante	4	1	2	7	22
No tiene lana propia ni adquiere	3	-	-	3	9
No contesta	2	-	-	2	6
Total de respuestas	23	9	4	36	

* La base de los porcentajes es el total de casos (32).

En el cuadro mencionado se puede observar que varias artesanas recurren a más de una forma de abastecimiento. Por ejemplo, las que no poseen ovejas pueden adquirir la lana en las estancias o a crianceros durante la esquila y, eventualmente, recurrir al almacén de ramos generales.

Más de la cuarta parte de las entrevistadas (28 %) elaboran lana proveniente de sus majadas (en Loncopué y Chos Malal esta proporción asciende a más de la mitad, mientras que en Las Lajas solamente 2 artesanas tejen -- con lana de sus propios animales).

La forma de abastecimiento que se registra más frecuentemente (41 % del total), es la compra del material a sus productores (en las estancias o a pequeños crianceros); esto sucede en especial en Las Lajas, mientras que en Chos Malal, predomina la compra a comerciantes locales.

2.1. Lanas de producción propia

Las artesanas que utilizan lana de sus propias majadas, están localizadas en zona rural, o son recientes migrantes a medios urbanos, que conservan su piño en el campo, a cargo del esposo o un familiar cercano.

Los datos que se disponen sobre el tamaño de los rebaños que poseen oscilan entre 10 y 200 ovejas, siendo superior el número de cabras. Para la mayoría se registran majadas de 60 ovinos y aproximadamente el doble de caprinos. En muchos casos la posesión de los animales suele ser compartida por la familia extensa, (así por ejemplo, una majada de 60 ovejas y 12 chivas puede pertenecer a seis familias nucleares).

La lana de oveja se vende a fin de año a los comercios para conseguir víveres o efectivo. Por lo tanto, la cantidad de vellones que la artesana sustrae de la venta, para realizar sus tejidos depende de su urgencia por convertir en dinero la lana obtenida y del cálculo de sus posibilidades de producción artesanal durante el año (basado también en sus expectativas de venta y de autoconsumo).

Una artesana de Loncopué que produce regularmente con sus dos hijas, declara reservar 40 ó 50 vellones por año. Este es un caso singular dado que la mayoría no guarda más de diez vellones para su producción anual.

Algunas artesanas que poseen piños muy pequeños (8 a 12 ovejas), em-

plean íntegramente su producción en la elaboración de tejidos y en oportunidades -como ya se ha dicho- la producción de la pequeña majada es compartida por varias artesanas (por ejemplo, una entrevistada de La Buitrera y sus dos hijas tienen 15 ovejas, cuya lana les posibilita una escasa producción de tejidos per cápita)

A los artesanos rurales, la insuficiencia de lana de autoproducción los lleva a buscar otras formas de abastecimiento que les permitan -- completar la cantidad de material necesario para sus tejidos. Por otra parte, en la medida en que se desplazan hacia localizaciones periféricas, tienden a contar con menor cantidad de materia prima de producción propia. En estos casos, las adquieren por compras, regalos de parientes u otras formas, como por ejemplo el cambio de lana por mano de obra o productores artesanales.

2.2. Adquisición de lana ovina a productores locales

En la zona de Las Lajas, donde la mayor proporción de artesanas carece de lana de producción propia, la forma de aprovisionamiento dominante es la compra del material a crianceros y a estancias de la zona.

En las estancias estas operaciones habitualmente se realizan a través del marido de la entrevistada u otro pariente que trabaja en las -- mismas (en forma permanente o temporaria), durante la esquila. La compra debe ser realizada en esa época, generalmente mediante pedido anticipado pues la cantidad requerida debe sustraerse del monto destinado a los acopiadores.

Los crianceros de la zona que proveen a las artesanas por lo general son parientes, vecinos o conocidos de las mismas. Frecuentemente son designados como "crianceros de la cordillera", indicando su localización distante; algunos de ellos bajan al pueblo a vender su carga ofreciéndola a las familias conocidas; otros reciben encargos de lanas por parte de las tejedoras.

La modalidad de realizar una única compra anual a productores obliga a las artesanas a hacer desembolsos de dinero relativamente importantes, dado que un vellón de lana se compraba a \$200.- en diciembre de 1975.

Como no disponen de ingresos suficientes para realizar acopios en mayor escala, deben restringir la producción a sus posibilidades de abastecimiento -dos o tres vellones- o suplir durante el año sus faltas, realizando compras a comerciantes.

La forma de pago es, casi siempre al contado; eventualmente, con pequeños crianceros, las transacciones se pueden realizar a cambio de algún servicio o producto artesanal; por ejemplo, algunas artesanas que no tienen acceso a materias primas, aceptan pagos en lana por sus obras o hilan un vellón para otra tejedora que tiene ovejas, a fin de obtener otro a cambio. En la cita siguiente se ejemplifica:

"Ahora mi hermana me manda a hilar, me da un vellón para que le hile y me paga con un vellón. Yo tengo que ganar lana para tejer" (E. 72- Las Lajas)

Otras veces la mano de obra se retribuye con lana; aparentemente, el trueque no se basaría en un cálculo ajustado a equivalencias en dinero, como podrá verse a continuación:

"Este año no compré lana porque estaba muy cara, y como había un señor del campo que tenía que pagarme por tejerle una matra, me dió dos vellones. Me los dió en abril" (E. 78-Las Lajas). El precio de los dos vellones en este caso no puede haber superado los \$ 800.-, mientras que en la Guardería de la Parroquia, por el tejido de una matra se pagaba, en la misma fecha, \$ 3.000.-

En ciertas oportunidades, por la venta de una prenda completa se recibe lana como parte de pago:

"Por una pelera cobro la mitad (en dinero) y la mitad en lana. - Es la única forma, porque no tenemos animales" (E. 84-La Buitrera)

Las operaciones en que interviene la lana como medio de pago se efectúan durante la época de esquila o fuera de ella, ya que los crianceros suelen reservar algunos vellones para canjear por prendas tejidas. Para las artesanas, esta es una forma de abastecerse en tiempo de escasez de lana, sin tener que recurrir al comerciante, quien la ofrece a precios mayores, y solo al contado.

2.3. Compras a comerciantes

La lana ovina es el rubro básico con que operan los comerciantes de ramos generales; la mayoría de ellos no venden lana al por menor, y los mayores montos los destinan, sin clasificar, a centros de acopios provinciales. Por otra parte las artesanas sólo recurren al comerciante local en último término, cuando ya no tienen posibilidad de otros tipos de abastecimiento.

En las tres subáreas sólo pudieron detectarse 5 comerciantes que venden lanas al por menor (3 en Chos Malal, una en Las Lajas y otro en Loncopué)

Las compras a estos proveedores se suelen realizar a lo largo del año, especialmente fuera de la época de esquila, pues en ese momento la oferta se incrementa y existen mayores oportunidades de adquirir el material directamente de los productores.

Los comerciantes no venden la lana por vellón, sino por kilogramo; las compradoras pueden revisar los vellones y seleccionar la parte que quieren:

"En el boliche no venden por vellones, ellos venden por kilogramos. Uno mismo tiene que elegir la lana que compra; sino, los bolicheros le encajan cualquier cosa" (E. 78 - Las Lajas)

Las cantidades adquiridas varían según la modalidad de abastecimiento, y las posibilidades económicas (una artesana que solamente se abastece en comercios declaró comprar de 5 a 10 kg. por vez)

En las sub-áreas relevadas se ha observado que las operaciones entre comerciantes y las familias de las artesanas entrevistadas son al contado, aún en las compras de artículos de consumo. El crédito sólo intervendría en las transacciones con algunos crianceros cuya cantidad de animales garantice al comerciante que la deuda contraída por compra de provisiones puede ser saldada a fin de año con la venta de la lana de sus majadas. Eventualmente el crédito también se extendería a familias con ingresos regulares suficientes (es el caso de dos entrevistadas, una de las Lajas y otra de Chos Malal, quienes declaran pagar a fin de mes o cuando

venden los tejidos, las lanas adquiridas)

Los comerciantes por lo general, no efectúan trueque de materias primas por tejidos ni adelantos de material a cuenta de futura producción, como sucede con algunos particulares y que son frecuentes en otras áreas del país.

3. Precios de lanas

Según declaraciones de las entrevistadas, el precio a que se adquiere la lana varía según la categoría de proveedor y la época del año en que se efectúan las compras.

A continuación se presenta a título de ejemplo, el precio modal o aquellos entre los que oscilan las mayores frecuencias, discriminados según sub-área y canal de abastecimiento:

<u>Sub-área</u>	<u>Canal de abastecimiento</u>		
	Comerciantes	Estancia/crianceros	Parientes (precios costo)
Las Lajas	\$ 120	\$ 80	\$ 30
Loncopué	-	\$ 50.- a 80.-	\$ 30
Chos Malal	\$ 150 y más		

De acuerdo a la información disponible, los productores vendieron la lana de la esquila 1975-76 a los comerciantes y a algunos artesanos amigos o parientes, a \$ 30.- el kilogramo.

El precio pedido en las estancias o por los crianceros al resto de los artesanos, varían según localidad. En Loncopué no se ha podido establecer un precio modal, dadas las oscilaciones registradas. En Las Lajas el precio declarado por vellón es de \$ 200.-, se ha considerado el precio por kilogramo a \$ 80.- teniendo en cuenta que en el departamento de Picunches el rendimiento promedio por animal es de 2,5 kg, según datos de la Secretaría del COPADE.

El precio al que se vendía la lana de oveja en comercios de Las La--

jas, en junio de 1976, era de \$ 120.- por kg., o sea con un margen de incremento del 300 % sobre el valor de compra en la esquila; en Chos Malal, según declaración de las artesanas, el precio en el comercio local sería aún superior (más de \$ 150.-)

El encarecimiento de la lana es considerada por los productores como uno de los factores que contribuyen a impedir una mayor regularidad en la producción: "Hace mucho que no tejo, porque no podía conseguir lana. Está cara, hay que comprar a tiempo, cuando esquilan. Encargué a la estancia Y. pero se olvidaron de dejarme" (E. 89- Las Lajas)

4. Abastecimiento de anilinas

Las compras de anilinas se realizan siempre en pequeñas cantidades, fraccionadas por cucharadita, en el comercio local o, con menor frecuencia, al recolector zonal de Artesanías Neuquinas. (Ver cuadro N° 6)

En Huarenchenque (Loncopué), el bolichero de la localidad es el que abastece a la mayoría de las entrevistadas; algunas también realizan compras de anilinas en comercios céntricos de Loncopué. En Chos Malal, las adquieren en este tipo de establecimientos y en localidades rurales se puede obtener este producto de un vendedor ambulante, que ofrece también provisiones.

En Las Lajas aproximadamente la mitad de las que compran anilinas, declaran hacerlo en los almacenes de ramos generales ubicados en el centro de la ciudad. Sin embargo, los comerciantes consultados informaron haber tenido últimamente dificultades de abastecimiento, por tratarse de materias importadas, en razón de lo cual carecían de tinturas para lanas en el momento de realización del estudio. El desconocimiento de este hecho por parte de las artesanas, se debe a que la compra de anilina no es muy frecuente. Solo dos de ellas señalaron que ante la escasez de colorantes en la zona, adquirían el material en Zapala por intermedio de parientes -- radicados allí.

Las artesanas que declaran comprar anilinas al recolector de Artesanías Neuquinas, representan sólo el 19% del total de entrevistados, correspondientes a tres casos de Loncopué y otro tanto de Las Lajas. Los que

Cuadro nº 6: Formas de abastecimiento de anilinas según subárea.

Sub-áreas Proveedor	Las Lajas	Loncopué	Chos Malal	Total	
				Cant.	% *
Almacén en la que compra provisiones	3	5	1	9	23
Otro comercio local	5	4	2	11	34
Comercios de Zapala	2			2	6
Vendedor ambulante			1	1	3
Artesanías Neuquinas	3	3		6	19
No compra	4			4	13
N/C	3			3	9
Total de respuestas	20	12	4	36	

* La base de los porcentajes es el total de casos (32)

adquieran tinturas al recolector de zona son las que tienen una relación más estrecha con el mismo, a quien habitualmente le venden su producción. El hecho de que la mayor parte de las entrevistadas desconozca que Artesanía Neuquinas vende anilinas, puede deberse a que las operaciones por parte de esa institución no son regulares.

Los precios a los que las artesanas declaran haber comprado anilinas son muy difíciles, debido al acelerado incremento de los mismos, y a la asincronía y escasa frecuencia de las compras. A esto se suma la variación de precios ocasionada por la antigüedad de los stocks de los comerciantes. En Loncopué, por ejemplo, un comerciante vendía el producto a \$50 la cucharadita, mientras que en Chos Malal las artesanas la adquirían en el comercio local a \$ 20.- y la recolectora de Loncopué la ofrecía a \$ 25.-

La escasez de anilinas y su precio elevado se constituyen en problemas para la producción, por lo que algunas artesanas sólo pueden elaborar las prendas en colores naturales.

Capitulo III

BREVE RESEÑA DE LA COMERCIALIZACION DE
LA ARTESANIA TEXTIL

1. Diferentes vías de comercialización

La comercialización de artesanías en el área se realiza a través de ventas directas (del productor al consumidor) e indirectas (la relación entre productor y mercado final está mediatizada por agentes tales como comerciantes e instituciones)

En el cuadro N° 7 se puede observar que no existe una única vía utilizada por las artesanas para colocar sus productos; la mayor parte opera simultáneamente a través de diversos canales, de los cuales, la venta directa a consumidores urbanos del lugar y la empresa Artesanías Neuquinas, son los mencionados en primer término. Las ventas a comerciantes locales son poco frecuentes entre las entrevistadas.

El acceso directo al mercado consumidor es mayor en Las Lajas; en cambio en Loncopué, donde la demanda local es más restringida, aumentan las ventas a la empresa Artesanías Neuquinas.

1.1. Comercialización directa

Las posibilidades de comerciar directamente la producción están relacionadas con la localización de las artesanas. Aquellas que se domicilian en las cercanías de centros urbanos o turísticos, pueden acceder a una demanda cualitativa y cuantitativamente diferente de quienes viven en medios rurales.

En el mercado consumidor se pueden discriminar dos sectores, de acuerdo a su procedencia:

- . consumidores locales (rurales o urbanos)
- . consumidores extralocales (turistas principalmente)

1.1.1. Consumidores locales

Este sector está constituido por pobladores urbanos y rurales de la zona. La demanda proveniente de estos compradores aparece como la de mayor importancia por la cantidad de artesanas que se relacionan con e --

Cuadro N° 7: Distribución de las artesanas por subáreas, según relación con distintos tipos de compradores.

Sub-áreas Compradores	Las Lajas	Loncopué	Chos Malal	Totales	
				Cantidad	% *
Artesanías Neuquinas	6	7	2	15	58
Vecinos urbanos	8	4	4	16	61
Vecinos del campo/ peones estancia	3	4	2	9	35
Turistas/compradores extralocales	5	1	1	7	27
Comerciantes locales	1	1	1	3	11
Total respuesta	23	17	10	50	

* La base de los porcentajes es el total de casos (26)

llos (ver cuadro N° 7), pero su dimensión resulta limitada si se considera la frecuencia de contactos y montos de ventas (de carácter esporádico y por unidades).

- Consumidores rurales:

Dentro de este grupo se encuentran los peones de estancia y pequeños criancieros. Algunos son vecinos de las productoras, otros, que viven en establecimientos rurales o parajes alejados (mencionados como "gente del campo") son conocidos, parientes o compañeros de trabajo del marido.

Adquieren prendas de uso tradicional (para la vestimenta, abrigo, o apero del caballo), y aún hilados, preferentemente encargando su confección, y en algunos casos suministrando la materia prima. Ocasionalmente algunas artesanas ofrecen productos terminados entre estos compradores, a veces desplazándose hasta las estancias para vender.

Las entrevistadas que operan con este tipo de clientela se localizan en las poblaciones rurales de la Buitnera, Huaranchenque y La Salada (Chos Malal)

- Consumidores urbanos:

La demanda urbana en la zona está centrada en el sector de clase media, cuyas pautas de consumo las orientan hacia piezas preferentemente utilitarias y para decoración del hogar (caminos de mesa y patines)

En Chos Malal y Loncopué este sector de compradores está compuesto especialmente por profesionales y funcionarios (médicos, maestros y eventualmente oficiales de Gendarmería)

En Las Lajas la población del Barrio Militar constituye para las productoras un mercado local de demanda permanente, debido a que la misma se renueva constantemente. Las dos terceras partes de las que comercializan su producción, declaran venderlas en algunos casos con exclusividad. La relación comercial se facilita a partir de sus empleos en servicio doméstico (o el de sus hijas), recibiendo encargos de tejidos. Otras artesanas ofrecen domiciliarmente piezas de su producción (aproximadamente la mitad de esta categoría)

1.1.2. Consumidores extralocales

El sector del mercado extralocal, al que tienen acceso directo las productoras, está constituido principalmente por turistas y por ex-residentes de la zona (estos últimos realizan sus compras preferentemente por correspondencia)

La ruta Nacional N° 40, que conecta las provincias cuyanas con localidades turísticas del Neuquén, posibilita a las artesanas de Chos Malal contactos comerciales con viajeros, provenientes principalmente de -- Mendoza, Loncopué y Las Lajas son lugares de tránsito para el turismo que va a Copahue (en primavera y verano). Además a estas localidades --principalmente a Las Lajas-- concurren en verano visitantes de residentes del lugar; algunos de ellos, los de mayor capacidad adquisitiva, son consumidores de artesanías.

Según informantes de la zona, los visitantes y viajeros se abastecen en los comercios locales o se dirigen a los domicilios de las artesanas que les son recomendadas, ya que éstas no se acercan a la ruta a ofrecer sus productos, como sucede en los departamentos del sur.

Un medio de contacto con turistas, que tienen las productoras de Loncopué, es su traslado para la veranada a la zona cordillerana próxima a Copahue; localidad a la que se acercan a vender la producción realizada en esa época.

Los ex residentes de la zona, conocen a productoras y les encargan piezas en cantidad variable; ocasionalmente suministrando la materia prima (por la frecuencia y monto de sus adquisiciones algunos de ellos pueden-- ser incluidos en la categoría de revendedores)

1.1.3. Modalidad de pago en las transacciones entre productores y consumidores.

Según las artesanas entrevistadas, la mayor parte de las ventas -- las realizan al contado y con pago en efectivo; aunque existe también ca-

sos de trueque, especialmente con consumidores urbanos del lugar, quienes cambian artesanías por ropa usada. Esta modalidad últimamente se está difundiendo también entre viajeros de distinto tipo (algunos de ellos turistas). Las artesanas que realizan estos intercambios se consideran beneficiadas, dado que sus míseros ingresos no les alcanzan para comprar ropa nueva.

Con consumidores rurales las ventas se realizan mediante pagos en efectivo, en especie o por trueque. En estas zonas frecuentemente los vecinos cambian artesanías o mano de obra por lana o animales (ver punto 2.2.)

Los pagos siempre son contra entrega, no se han encontrado casos de "adelantos" a cuenta, hecho atribuible a la escasa confianza que tienen -- los compradores en el cumplimiento por parte del productor.

1.2. Comercialización indirecta

La comercialización indirecta se realiza a través de comerciantes, Artesanías Neuquinas y eventualmente personas que realizan una intermediación no lucrativa.

1.2.1. Comerciantes privados

En el área actúan dos tipos de revendedores de artesanías: los intermediarios locales (dueños de almacenes de ramos generales) y algunos extralocales que no se relacionan directamente con artesanos para realizar sus acopios, sino que se surten en el comercio local.

- Intermediarios locales:

La mayoría de los comerciantes de ramos generales de los centros urbanos de importancia, y aún los "bolicheros", establecidos en parajes rurales, cuentan entre sus operaciones la compra-venta de artesanías. Sin embargo, para ninguno de ellos éste es el rubro principal, dado que sus actividades se centran en el comercio de frutos del país y artículos de consumo.

En el momento en que se realizó el relevamiento de campo (mayo-ju--

nio de 1976) pudo observarse que el stock de tejido con que contaban los comercios visitados era escaso y poco variado.

De las informaciones recogidas entre los entrevistados surge que -- se ha producido una merma en las operaciones con este rubro, debido a los siguientes factores:

a) Disminución en la oferta de artesanías debida, en parte a la acción de Artesanías Neuquinas, a la ampliación del mercado consumidor local y a la aparición de talleres que emplean parte de la mano de obra:

. Los mejores precios pagados por Artesanías Neuquinas hacen que se canalicen por esta vía parte de la producción destinada anteriormente al almacén (aunque esto se ve relativizado por las escasas partidas con que cuenta el recolector)

. El incremento de las ventas directas a habitantes o visitantes del Barrio Militar de Las Lajas

. La demanda de mano de obra por parte del Taller de la Guardería de la Parroquia de Las Lajas, que emplea para realizar tareas parciales de producción a artesanas que anteriormente habrían destinado sus obras al comercio local.

b) El precio de las artesanías ha tendido a elevarse en los últimos años en razón del aumento registrado en los costos de producción: materias primas y mano de obra (ésta evaluada por los artesanos en relación al aumento del costo de vida y a la mejor valorización del trabajo efectuada por Artesanías Neuquinas y otros compradores)

c) En la temporada de invierno, en que la demanda es casi nula, los comerciantes manifiestan escaso interés en reponer los stocks vendidos en verano, dado que ello les significa tener un capital inmovilizado durante un lapso considerable. La siguiente declaración lo ratifica:

"A mí no me conviene comprar ahora, porque esto es una inversión, y yo solo vendo cuando vienen turistas" (E. 119. Loncopué)

Como consecuencia la elevación de los precios y las restricciones del mercado, los comerciantes prefieren destinar su capital a inversiones

más redituables, en productos de colocación segura (como los frutos del país y artículos de consumo), dejando de lado estos artículos de colocación incierta y estacional.

Las entrevistadas (habitantes de localidades urbanas o parajes perurbanos) se resisten a vender a los comerciantes locales aduciendo insatisfacción respecto de los precios ofrecidos y las formas de pago, quienes aparentemente surten a los mismos son las productoras rurales más aisladas, que tienen menor acceso a otras vías de comercialización.

En general estos comerciantes venden a consumidores finales, tales como: residentes transitorios que viajan a sus lugares de origen y que destinan esos productos a regalo o consumo propio; turistas que se trasladan a Copahue; y en último término a particulares de la zona. Algunos, además, actúan como mayoristas ya sea en forma regular o circunstancial.

- Comerciantes extralocales

Según declaraciones de informantes clave y artesanos, algunos comerciantes de ramos generales de las ciudades y bolicheros de parajes rurales, actúan como acopiadores de primer grado en conexión con intermediarios extralocales especializados en artesanías, que recorren las zonas de mayor producción de la provincia recolectando "al barrer" (indiscriminadamente). Este dato fue confirmado por un importante minorista con locales de venta en Bariloche y Buenos Aires, quien declara:

"La última compra la hice en Neuquén; toda la cordillera; de la zona del Agrio, traje fajas especialmente; en Huarenchenque también -ahí en el boliche de B-... Compré 250 piezas en total en el viaje... Yo conozco hace años a la gente..." (E. realizada en mayo de 1976)

Asimismo un comerciante del centro de Loncopué realiza la siguiente afirmación coincidente: "El año pasado pasó un hombre que creo que ven -- dría de Bariloche. Creo que dos temporadas estuvo viniendo. Recolectaba en todos lados... en el Huecú, Chos Malal, Loncopué, Las Lajas, Huaren -- chenque. Me parece que venía en la primavera" (E. 119 I.C.)

El tráfico de productos artesanales de Las Lajas y Loncopué sigue la

línea hacia el sur: Zapala y Bariloche, y, en algunos casos, se vuelca hacia Buenos Aires. En Chos Malal se detectó un comerciante que destina lo acopiado a la ciudad de Mendoza.

1.2.1.1. Modalidad de pago en las transacciones entre productores y comerciantes.

Los comerciantes entrevistados declaran pagar a los artesanos en dinero, pero en la práctica éste solamente actúa como patrón de medida para el intercambio de los productos artesanales por los de consumo, especialmente con quienes no tienen otras oportunidades de venta:

"Cuando traen tejido se llevan sobre todo comida: azúcar, yerba, fideos, maíz, polenta, papas, cebollas, alíño. Si les sobra se lloran a lo mejor un metrillo de tela" (E. 67. Comerciante de Las Lajas)

En estos casos los productores deben aceptar las condiciones impuestas por el comprador, quien determina el precio subvaluando los tejidos en relación a las provisiones.

Un recurso empleado por algunos almaceneros para asegurarse el cambio por mercaderías es fijar un precio inferior por la prenda, en caso de que el artesano requiera el pago al contado:

"A veces pagamos al contado, otras llevan en mercadería. Si ellos llevan en gasto (mercaderías), pagamos más. Si piden efectivo, menos" (E. 67 Las Lajas)

Otra modalidad vigente es el pago "mitad y mitad"; para obtener una parte en efectivo se exige al productor comprar mercadería por la mitad del valor de la venta.

En las áreas rurales, donde existe un solo comercio por paraje, la dependencia hacia los intermediarios es más acusada.

Actualmente son poco frecuentes los casos en que se utilizan los tejidos como forma de pago diferido para saldar deudas por compra de provisiones, dado que los comerciantes entregan "al fiado", en muy contadas

oportunidades. No estando comprometidas por el crédito, las artesanas prefieren vender a otros y pagar las mercaderías en efectivo.

1.2.2. Instituciones

De las instituciones relacionadas con los artesanos, la empresa oficial "Artesanos Neuquinos" es la única cuya función principal es la comercialización. (La información referida a esta institución será ampliada en el cap. IV). La Guardería de la Parroquia, así como los talleres de las escuelas se desempeñan preferentemente como centros de producción.

1.2.3. Intermediación no lucrativa

En el área se da también un tipo de intermediación sin fines de lucro. La misma es llevada a cabo por parientes o amigos de las artesanas, que aprovechando sus viajes a centros urbanos -Zapala, Neuquén u otras localidades del Alto Valle-, llevan algunas prendas en consignación para colocar entre sus conocidos (estos casos son poco frecuentes). Asimismo, algunos miembros de los estratos sociales más altos de los lugares donde se radican indígenas, comercializan sus artesanías con fines benéficos.

Capitulo IV

ACCION DE LA EMPRESA
ARTESANIAS NEUQUINAS

1. Introducción

La empresa oficial realiza sus acopios a través de recolectores zonales (en el área relevada actúan cuatro, uno con sede en la ciudad de Las Lajas, dos en Loncopué, y uno en Chos Malal)

En Las Lajas y Loncopué la recolección está en manos de sus respectivas municipalidades, que destinan a uno de sus agentes a esa tarea. El otro recolector de Loncopué dirige el Jardín de Infantes de la localidad y en Chos Malal, actúa una promotora social del Ministerio de Bienestar Social de la Provincia.

La dedicación parcial de estos agentes al acopio de tejidos, impide la realización de viajes de recolección, siendo los artesanos quienes deben desplazarse habitualmente para venderles sus productos (sólo la recolectora de Chos Malal suele visitar a algunos artesanos)

La modalidad de recolección vigente, tiende a restringir el área de influencia de cada uno de los centros a las localidades más cercanas o de más fácil acceso: en las Lajas, la mayor parte de los artesanos provienen de la misma localidad o de Las Lajitas; en Loncopué de parajes más distantes, principalmente Huaranchenque, Cajón del Manzano, Huncal; Chos Malal de la misma localidad, Leúto Caballo y Chapúa.

1.1. Relaciones comerciales con la institución

La mayoría de los artesanos no suelen utilizar un único canal para la colocación de sus productos (ver capítulo 3). La selección de los canales varía en relación con distintos factores tales como la localización del artesano, capacidad económica del mismo, intensidad de dedicación a la actividad y posibilidad de migraciones temporarias, pero el elemento primordial mencionado por las productoras es el precio ofrecido por los compradores.

La distribución de los entrevistados que comercializan su producción según su frecuencia de relación con Artesanías Neuquinas puede verse

CUADRO N.º 8. FRECUENCIAS DE RELACION CON ARTESANIAS NEUQUINAS SEGUN SUBAREAS

Subárea Relación	Loncopué	Las Lajas	Chos Malal	Totales
Siempre o predominantemente	3	3	1	7 (27%)
A veces	4	3	1	8 (31%)
Nunca	2	7	2	11 (42%)
Total : de artesanos que comercializan	9	13	4	26 (100%)

en el Cuadro N°8.

La mayoría de las artesanas que venden su producción (50%) mantienen contactos comerciales con el recolector zonal de Artesanías Neuquinas, que actúa como vía principal o exclusiva de comercialización en más de la mitad de los casos.

De la comparación de las subáreas de Lontopué con la de Las Lajas, se desprende que en la primera resulta más elevada la proporción de artesanas que operan con Artesanías Neuquinas, mientras que en Las Lajas la cercanía de una población con posibilidades económicas de adquirir los tejidos, presenta una alternativa de comercialización que compite con el canal oficial.

Entre las artesanas que no han comercializado nunca a través de este canal los motivos de esta actitud varían según la subárea de que se trata, y están referidas al desconocimiento de la existencia del recolector o a la preferencia por otros compradores.

1.1.1. Factores que condicionan la vinculación habitual con Artesanías Neuquinas.

Los criterios por los que algunas artesanas entrevistadas seleccionan a Artesanías Neuquinas como canal único o dominante para la colocación de sus productos, están referidos a:

- mejor precio obtenido por esta vía
- mayor regularidad en las compras por parte de la institución

Casi todas las entrevistadas de esta categoría manifiestan obtener a través de Artesanías Neuquinas, mejores precios; señalando algunas la adecuada valorización que realiza el recolector de sus productos.

"La asistente social me paga bien y no tiene ningún problema en pagar si ve que la prenda vale" (E. N° 134. Chos Malal)

Solo una artesana de Las Lajas que vende regularmente a través del canal oficial opina que los particulares pagan mejores precios, no obstante señala preferir al primero en razón de la posibilidad que le brinda el

vender regularmente y en mayor cantidad.

Los datos con que se cuenta no permiten establecer si la mayor intensidad de trabajo artesanal que registran las productoras vinculadas -- con Artesanías Neuquinas responde al estímulo ejercido por la Empresa o a que éstas pertenecen a un conjunto de mujeres más empeñosas que la mayoría (Ver cap. 1)

Las condiciones que favorecerían una mayor regularidad y frecuencia de entregas al recolector zonal, son las siguientes:

- Disponibilidad de recursos para obtener un abastecimiento de materias primas que garantice una producción y entrega regular.
- Facilidad de acceso al centro de recolección o, en caso de localizaciones distantes, disponibilidad de recursos para formar un stock mínimo de piezas y abordar los gastos de desplazamiento.
- Receptividad al estímulo operado por la acción de "Artesanías -- Neuquinas", incentivando la producción de acuerdo a los cánones de calidad fijados por la Empresa.

La eficiencia de la acción de "Artesanías Neuquinas", visible a través de las entregas relativamente regulares y de cierta magnitud por parte de las artesanas, estaría condicionada sobre todo, a la presencia de los dos factores citados en primer término.

1.1.2. Factores por los que Artesanías Neuquinas no es seleccionado como canal dominante de comercialización

En ciertos casos la ausencia de vínculo con Artesanías Neuquinas se manifiesta asociada con el desconocimiento de la institución y del recolector.

Las productoras que han alcanzado cierta magnitud de producción y por lo tanto comercializan habitualmente, conocen la existencia del recolector en la mayor parte de los casos; es decir que, aún cuando Artesanías Neuquinas ofrece un canal regular para la colocación de la pro --

ducción a precios convenientes, una significativa proporción de artesanas prefiere otras vías de comercialización debido a la existencia de presumiblemente mejores condiciones de venta y/o a dificultades surgidas en la relación con esa Empresa.

11.2.1. Preferencia por otras alternativas de comercialización

Entre los artesanos que no se vinculan con el recolector o que lo hacen circunstancialmente, la preferencia por otras formas de comercialización se fundamenta en las siguientes razones:

- Obtención de buenos precios o de intercambios considerados ventajosos
- Mayor facilidad de acceso
- Mayor seguridad respecto de la colocación del producto

En el Barrio Militar de Las Lajas se negocian una parte considerable de los tejidos producidos por las entrevistadas de Las Lajitas y La Buitrera. Las artesanas que comercializan predominantemente de esta manera no venden al recolector de Artesanas Fleuquinas y declaran obtener, en las casas del barrio mejores precios:

"Cuando hago vendo en el Barrio Militar, no hay nadie que pague mejor. No sé cuánto pagará ahora la Municipalidad, bueno, ahí siempre pagaron una miseria"... (E. 72. Las Lajas)

En Las Lajas, Chos Malal y Loncopué, las artesanas se mostraron disconformes con el precio pagado por las municipalidades locales. Dos artesanas de Las Lajas, se vinculan con una comerciante extralocal quien, según sus declaraciones, paga mejores precios que la Municipalidad:

"... En la comuna no pagan bien, porque pagaban \$ 550 un camino... y yo le vendí a la Sra. de ... que un día vino, a \$ 900 cada uno". (E. n° 57. Las Lajas)

"... No voy a vender a la comuna porque no pagan lo que corresponde... He ido a vender antes y pagaban \$ 800 y hay mucha diferencia porque la Sra. de ... pagaba \$ 1.200..." (E. N°76. Las Lajas)

"Se saca mejor precio afuera de la Municipalidad porque muchas de las señoras (de los gendarmes) me encargan a través de la Escuela del Servicio educativo para el Hogar". (E. N°138-Chos Malal)

"... Voy a vender a la Municipalidad, ahora este año dejé 3 caminos. Me pagaron poco esa vuelta". (E. N°126-Loncopué)

Otra razón por la que no se comercia con Artesanías Neuquinas o se lo hace ocasionalmente es la considerable distancia que deben recorrer las artesanas para entregar su producción. Algunas productoras que tejen en pequeña escala prefieren colocar sus prendas cerca de sus domicilios, en razón de los gastos de desplazamiento hasta el centro de recolección de Artesanías Neuquinas:

"... Yo no voy a vender a la Municipalidad yo sólo vendo a los que vienen acá, o a los que encargan tejido... Yo no sé cuánto paga la Municipalidad y... qué voy a gastar \$ 200 en el colectivo (E. N° 124 Huarenchenque)

Otro de los factores que conducen a las artesanas a utilizar otras vías -principalmente si se trata de tejedoras que se dedican poco a la actividad-, es la preferencia del trabajo "por encargo", que si bien no garantiza regularidad, asegura la venta una vez confeccionada la pieza.

1.1.2.2. Dificultades surgidas en la relación de los artesanos con la Institución.

Artesanos que han comercializado a través de la empresa oficial señalan algunos inconvenientes en su relación con la misma, referidos básicamente a los siguientes aspectos:

- problemas con el control de calidad fijado por la Empresa
- inseguridad respecto de la realización de la operación de venta

Los recolectores de Loncopué afirman que el control de calidad ha logrado buenos efectos en cuanto a mejoramiento de la producción. No obstante, algunas artesanas de la zona se mostraron disconformes, ya sea porque

sus piezas no fueron aceptadas o porque los precios recibidos fueron inferiores a los esperados; esto último debido a que la calidad de sus productos, no se adecuaba a las normas fijadas por la empresa:

"... Vendí hace 6 meses a la Municipalidad... pero allí regatean mucho, que es muy chico, que no está prolijo. Por ahí no compran, entonces uno tiene obligación de vender a los particulares". (E: N° 129 Loncopué)

Mientras que algunas productoras se han mostrado receptivas frente a la fijación de normas de calidad, otros las perciben como trabas, prefiriendo compradores menos exigentes.

Otro de los problemas señalados por los artesanos se refiere a la inseguridad de la concreción de la operación de venta, una vez realizado el desplazamiento hasta el centro de recolección. La posible frustración puede originarse en las siguientes razones, señaladas por las propias artesanas:

- saturación de la oferta de cierto tipo de piezas
- falta de fondos por parte del recolector para realizar los pagos
- ausencia ocasional del recolector

Las piezas chicas son las más frecuentemente confeccionadas. Entre ellas, los patines son los que más rápidamente cubren la demanda del mercado, limitando la compra de este tipo de piezas.

La falta de fondos para afrontar los pagos, que se presenta en algunas oportunidades es percibido por las artesanas.

Esta situación incide negativamente también sobre las artesanas -- que no lo han experimentado personalmente:

"... Vi que la gente va a vender tejido... pero ese día no le compraron porque no había dinero... y tuvo que irse" (E. N° 85. Las Lajas)

Una artesana de Loncopué mencionó asimismo la ausencia circunstancial del recolector en una oportunidad como motivo de su escasa frecuencia de relación con Artesanas Neuquinas.

"... Hace mucho que no llevo; la última vez fue este verano pero no estaba el que da la plata, entonces fui al Banco a vender" (E. N° 127)

Los factores que desalientan el vínculo con la institución sólo son mencionados por artesanas que operan con ella esporádicamente. Entre las que mantienen relaciones habituales, los inconvenientes citados se plantean en menor escala o son salvados con cierta facilidad, dado que las mismas tienden a ajustarse a las normas de calidad y a producir el tipo de prendas que goza de mejor demanda. De la misma manera, al establecerse un lazo de confianza entre recolector y artesano, la falta circunstancial del primero, o de dinero para la compra no implica la colocación inmediata del producto por otras vías.

2. Conocimiento sobre el recolector y la institución

En el cuadro N° 9 se presenta la distribución de los entrevistados según su conocimiento del recolector zonal.

Del total de artesanos entrevistados, aproximadamente una cuarta parte desconoce la existencia del recolector de Artesanías Neuquinas. Si se toma en forma discriminada cada una de las subáreas visitadas, puede observarse que la presencia del recolector es desconocida sólo por artesanos de Las Lajas y Chos Malal.

En la zona de Las Lajas la distancia geográfica respecto del recolector actuaría como uno de los factores de desconocimiento del mismo, dado que la mayor parte de los que declaran no haber tomado contacto con él están localizados en La Buitrera (localidad distante 5 km de la ciudad). Entre los artesanos ubicados próximos al centro de recolección la proporción de casos de conocimiento sólo indirecto se debería a la presencia de otras oportunidades de comercialización.

En Chos Malal no es posible aventurar una hipótesis sobre los factores asociados al desconocimiento del recolector en razón de la escasa cantidad de entrevistados.

2.1. Conocimiento de la relación entre el recolector y Artesanías Neuquinas

Pudo verse anteriormente que la existencia del recolector de zo-

CUADRO N.º 9. CONOCIMIENTO DEL RECOLECTOR ZONAL SEGUN SUBAREAS

Subárea Conocimiento del recolector	Loncopuá	Las Lajas	Chos Malal	Totales
Conocimiento directo por contactos <u>comercia</u> les	7	6	2	15 (47%)
Conocimiento indirecto, por informaciones de otros artesanos	2	7	-	9 (28%)
No sabe que existe	-	6	2	8 (25%)
Totales	9	19	4	32 (100%)

na era conocida por la mayor parte de las artesanas entrevistadas, no obstante, son pocos los que poseen información sobre la relación entre estas y Artesanías Neuquinas.

Sólo tres productoras conocen con precisión el destino de las piezas que entregan al recolector. En estos casos, la vía de información fue el mismo recolector, dado que se trata de artesanos que mantienen un vínculo regular con él (Estos entrevistados también declaran recordar el contenido del mensaje radial de Artesanías Neuquinas)

La ignorancia general sobre la relación recolector-Artesanías Neuquinas, indica el escaso grado de difusión que ha alcanzado entre los artesanos la acción que lleva a cabo esta institución. La distribución de los entrevistados por subárea según conocimiento de la relación del recolector con Artesanías Neuquinas puede verse en el cuadro N° 10.

Dicho fenómeno se presenta como condición general en las tres subáreas visitadas y va desde la ignorancia o percepción confusa respecto del destino de los productos, hasta la idea distorsionada de la función del recolector (se supone que actúa en carácter de revendedor). Esta situación revela la circumscripita receptividad que han tenido las medidas de difusión instrumentadas por Artesanías Neuquinas.

3. Fuentes de información sobre Artesanías Neuquinas y conocimiento de la institución.

A pesar de ser pocas las artesanas que tienen una idea precisa respecto de las actividades de Artesanías Neuquinas, la mayoría ha recogido por distintas vías, información sobre su existencia y/o formas de operación. Los canales por los que ha llegado información sobre la Empresa a los artesanos según orden de frecuencia con que fueron citados, son los siguientes:

- radio
- recolector y/o funcionarios de Artesanías Neuquinas
- amigos-vecinos

a) Radio: por este medio, el mensaje transmitido es preciso, pero, la mayor parte de los entrevistados lo captó en forma parcial o distorsionada (la -

CUADRO N° 10. CONOCIMIENTO DE LA RELACION RECOLECTOR-ARTESANIAS NEUQUINAS,
SEGUN SUPAREAS

Subárea	Loncopué	Las Lajas	Chos Malal	Totales
Conocimiento				
Compra y no sabe a donde manda	2	3	1	6 (19%)
Compra y manda a Neuquén o Bs.Aires	2	4	-	6 (19%)
Compra y revende en Neuquén	1	1	-	2 (6%)
Compra para Artesanías Neuquinas	2	-	1	3 (9%)
No sabe que existe el recolector	-	6	2	8 (25%)
No contesta	2	5	-	7 (22%)
Totales	9	19	4	32 (100%)

percepción más clara se da en las artesanas que mantienen una relación previa con el recolector de zona)

b) Recolector y/o funcionarios de Artesanías Neuquinas: por esta vía, sólo se llega a los artesanos que comercian con esta Empresa (la mayor fidelidad de esta información surge del contacto personal - siendo aparentemente el método más eficaz de comunicación).

c) Amigos-vecinos: se carece de seguridad acerca de la exactitud de la información suministrada por este medio, dado que ella varía según la experiencia de los informantes en relación con Artesanías Neuquinas y su propio criterio sobre la situación.

En términos generales, puede afirmarse que a mayor frecuencia de las relaciones comerciales con el recolector, el conocimiento sobre el accionar de Artesanías Neuquinas tiende a ser más completo.

3.1. Mensajes radiales

Los mensajes radiales transmitidos por Artesanías Neuquinas tuvieron una eficacia relativa (la mitad de los que escucharon dichos mensajes, no lo recordaban). En estos casos, la información recogida se limitó al reconocimiento de la denominación Artesanías Neuquinas. Las respuestas típicas que ilustran son las siguientes:

"...Por la radio lo dan, pero no se qué dice" (E. N° 80. Las Lajas) o "... Sí, escuché, pero no se qué será eso" (E.N°138-Chapúa)

El resto de las artesanas han registrado datos parciales y en algunos casos distorsionados. Entre ellos pueden citarse los siguientes:

- en la zona hay un recolector que compra
- en la Municipalidad pagan bien los tejidos
- por los tejidos debe pagar lo que corresponde
- había taller en la zona

Ciertas artesanas prestaron asimismo poca atención al mensaje

en razón de las dificultades para acceder a su comprensión. Esto indica la conveniencia de completar la difusión por otros medios y/o adecuar el mensaje de manera de facilitar su recepción.

El mensaje radial completó y reforzó los conocimientos sobre la Empresa entre aquellos artesanos que mantenían vinculaciones habituales con ella, pero contó con escasa receptividad entre los demás productores. No obró como estímulo eficiente, ya que no se registraron casos en que el origen de la vinculación con Artesanías Neuquinas fuera la información recibida por este medio.

Capítulo V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se sintetizan a continuación las características que presentan la producción y la comercialización de las artesanías textiles en el área centro-norte de la provincia del Neuquén.

1.- Las artesanías se dedican parcialmente a la actividad, mostrando además hábitos irregulares de trabajo, como consecuencia de ello resulta afectado el volumen de producción.

- Los principales condicionantes de la producción son: a) el carácter que reviste esta actividad (complementaria de tareas domésticas); b) el flujo de insumos (insuficiente para un desarrollo normal de la producción); c) la inadecuación de la vivienda (generalmente no dispone de un espacio destinado al telar y adaptado a sus dimensiones); d) la escasa división del trabajo y especialización dentro del núcleo productor; y e) la falta de estímulos económicos.

- Actualmente se registra un cambio cualitativo en la producción artesanal textil, que se manifiesta en la sustitución de piezas tradicionales por otras resultantes de innovaciones o que se adaptan mejor a las condiciones del mercado. Se abandona así la confección de ponchos, matrones de labor y fajas de hilados finos para producir patines y caminos. Este cambio es función de las tendencias de la demanda, del menor precio de estos productos, de la urgencia de efectivizar en forma inmediata su venta y del inferior costo de producción.

- Respecto a la adopción de innovaciones (utilización de la rueca y trabajo en talleres), se observó que la mayoría de las artesanías se resisten a las mismas en razón del carácter tradicional que para ellas reviste la actividad. Su incorporación a un nuevo sistema de producción y la utilización de instrumentos inusuales, aún cuando estos dinamicen el proceso productivo, las obliga a modificar hábitos de vida y de trabajo acordes con la imagen que tienen de esta actividad.

2.- No obstante tratarse de una zona productora de lana, la mayoría de las artesanías entrevistadas acusan restringidas provisiones del material debido a su escasa capacidad económica, que se manifiesta en los siguientes problemas detectados:

- a) Pequeñez de los propios rebaños y/o necesidad de vender la producción de lana.
- b) Imposibilidad de realizar acopios en época de esquila, tiempo en que la lana puede adquirirse directamente a productores de la zona (estancieros y criancieros) a bajos precios.
- c) Carestía del material en comercios del lugar que venden lana ininterrumpidamente en el curso del año.

- En cuanto a las anilinas, se comprobó que en el momento de realización del estudio eran productos caros y escasos en el mercado local. La acción de Artesanías Neuquinas tendiente a cubrir esa deficiencia (vendiendo a menor precio) no alcanzó a todas las entrevistadas, independientemente de su vinculación con esa empresa.

Las dificultades que se presentaron con este insumo influyeron en la decoración de las piezas textiles (se ha dejado de emplear tinturas en los tejidos, elaborándolos en los colores naturales de la lana).

El abastecimiento de insumos es un punto crítico para la producción dado que a la restringida provisión de materiales le sucede una baja producción y una comercialización irregular, lo que revierte en ingresos insuficientes para las futuras adquisiciones de los mismos.

3.- La comercialización de la artesanía textil en el área se realiza a través de vías directas e indirectas.

El sector productor entrevistado comercializa por ambos canales, revistiendo mayor importancia las ventas directas a consumidores finales y a la empresa Artesanías Neuquinas.

La localización geográfica incide en sus posibilidades de comercialización. Las artesanías que habitan en centros urbanos o cercanos a lu-

gares turísticos cuentan con un mercado consumidor constituido por pobladores del lugar (urbanos y rurales), turistas y ex-residentes de la zona. Las ventas a Artesanías Neuquinas se facilitan para aquellas artesanas -- próximas al centro recolector.

La demanda de consumidores finales es diferenciada según provenga de habitantes urbanos o rurales. Las preferencias de los primeros se dirigen hacia las piezas decorativas de la vivienda, en tanto que los compradores rurales adquieren prendas tradicionales, que mantienen vigente su funcionalidad en la región. Las transacciones con estos consumidores se realizan generalmente al contado y en efectivo, aunque existe también el trueque (de artesanías por ropa usada, animales, lana).

La comercialización indirecta nivel privado (intermediarios) actualmente reviste escasa importancia, sobre todo en los medios urbanos. Esto se debe a la presencia de canales alternativos más ventajosos para las artesanas (Artesanías Neuquinas y consumidores finales). Por otra parte la estacionalidad del mercado desalienta a los comerciantes a seguir operando con este rubro, dado que inmoviliza su capital durante los meses de invierno.

No fueron detectadas redes complejas de comercialización privada -- que trasciendan la zona. Los contactos entre comerciantes locales -- que se abastecen de las artesanas -- y los extralocales -- que realizan sus compras al por mayor a los primeros --, son poco frecuentes y esporádicos. El escaso tráfico que se realiza se encauzaría hacia Zapala, Bariloche, Buenos Aires y Mendoza.

4.- La modalidad actual con que opera "Artesanías Neuquinas" a través de agentes zonales, que generalmente se ven impedidos de efectuar viajes periódicos de recolección, limita el alcance de su actividad. La cantidad de artesanos que puede captar depende de la localización de los productores, de la capacidad económica de los mismos, de la presencia de otras alternativas ventajosas de comercialización y de la adecuación de la produc

ción a los requerimientos de calidad fijados por la Empresa.

El sistema dejaría al margen a artesanos localizados en zonas alejadas o de difícil acceso, que tejen en pequeña escala y necesitan convertir rápidamente sus prendas en efectivo o en bienes de consumo.

- Las medidas de difusión instrumentadas por Artesanías Neuquinas han contado con escasa receptividad entre las artesanas entrevistadas, ya que solo un reducido número de ellas adquirió un conocimiento completo y orgánico de las formas de operar de la Empresa. Su efecto motivador parece no ser eficiente dado que ningún artesano tocó contacto con el recolector zonal impulsado por dichas medidas.

Recomendaciones

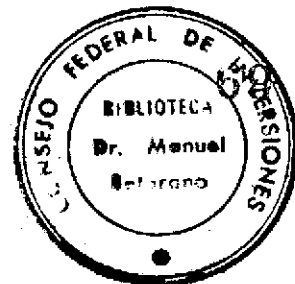
El cumplimiento de los proyectos previstos por la empresa Artesanías Neuquinas para la producción y comercialización -dadas las condiciones anteriormente expuestas-, requerirá la diagramación de una política amplia y con una flexibilidad suficiente para adaptarse a la situación que actualmente presenta el sector artesanal.

Las líneas de acción a seguir por la Empresa deberían orientarse, -- fundamentalmente, a:

1. Incrementar la producción

- Continuar con la política de establecer Talleres de Recuperación Artesanal (para capacitación y producción de artesanas). Su emplazamiento debería efectuarse en las áreas de concentración de los productores, preferentemente, donde no existan otras unidades de este tipo. En las zonas donde coexisten con otros centros similares se sugiere realizar convenios de complementación a fin de eliminar una superposición de esfuerzos. Para asegurar la concurrencia de las artesanas se considera recomendable la -- formación de guarderías anexas.

- Procurar entre las artesanas la utilización de la rueda a fin de acelerar el tiempo de producción. Esta medida exigiría: a) la previa capaci-



tación de las mismas; y b) el otorgamiento de facilidades para la adquisición de las ruecas a través de un sistema de financiamiento adecuado a las posibilidades económicas de las productoras.

- Ampliar el sistema de provisión de insumos (lanas y anilinas) fijando precios razonables y suministrándolos con regularidad, a fin de asegurar una producción variada y sin interrupciones.

2. Agilizar la comercialización

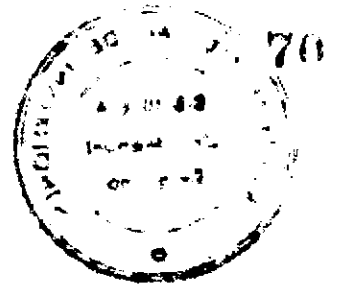
- El sistema de recolección debería tender al establecimiento de centros dinámicos con: a) la posibilidad que sus integrantes se trasladen hasta los domicilios de las artesanas, dentro de un radio geográfico suficientemente amplio para captar el mayor número de ellas y b) la suficiente disponibilidad de recursos financieros para efectuar las compras con regularidad y de tal modo estimular a las artesanas a mantener una producción ininterrumpida.

- La mayor capacitación de los recolectores en lo que se refiere a la adquisición de conocimientos sobre a) estilos de vida y mentalidad de las artesanas (con el propósito de alcanzar una comunicación fluida con ellos y servir como orientadores para el logro de formas dinámicas de producción); b) técnicas de elaboración y materias primas (con el objeto de realizar un adecuado control de calidad y una evaluación objetiva); c) contabilidad básica (a fin de suministrar la información que requiere la Empresa para diagramar sus proyectos de comercialización).

- El sistema de difusión requerirá la utilización de nuevos canales -- transmisores, así como la reelaboración de los mensajes que actualmente se emiten por medios radiofónicos de acuerdo a la capacidad de comprensión de los artesanos, para lo cual se sugiere la captación de líderes naturales y el uso idiomático regional.

- El sistema de registro y evaluación de la información debería perfeccionarse, por ejemplo, las fichas correspondientes a cada artesano proveedor de la Empresa tendrían que contener los datos necesarios para efectuar un seguimiento de la evolución de su producción (cantidad, tipo de

TPP 1802 2



pieza y calidad). La evaluación posterior debería realizarse en función de la periodicidad de las entregas, dificultades de los productores para efectuarlas y otros elementos que posibiliten realizar ajustes constantes en la política de comercialización de la Empresa tanto para sus adquisiciones como para sus ventas.