

0/H22952

JH

42587

1

ALTERNATIVAS DE INDUSTRIALIZACIÓN ARTESANAL DE LANA OVINA

INFORME FINAL



Horacio A. Jáuregui Lorda

2000

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
Área Redes de Producción Regional

ÍNDICE

Agradecimientos	4
SOBRE LA PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO	
Actividad textil en la zona	6
Turismo	7
ESTUDIO COMPARATIVO DE EMPRENDIMIENTOS TEXTILES ARTESANALES Y SEMI INDUSTRIALES	
Región Patagónica	10
Centro del país y Uruguay	12
Norte del país	15
PROGRAMA DE FOMENTO DE LA ACTIVIDAD TEXTIL ARTESANAL	
Introducción	17
Objetivos	18
Tiempos	18
Modalidades y lineamientos	18
Emprendimientos	19
Coordinación	21
Capacitaciones	23
Módulos	24
Beneficiarios	26
Equipamiento básico	26
Espacio físico	26

Fondo para asistencia a ferias y otros eventos	27
--	----

ANEXO I

1. Lavadero de lana, en pequeña escala	30
2. Hilado a mano y teñido con tintes naturales	33
3. Tejido de punto	37
4. Tejido con telar aborigen	40
5. Tejido con telar de pedales	42
6. Fieltro	45
7. Técnicas mixtas	48
8. Desarrollo de producto	51
9. Embalajes	52
Bibliografía	54

AGRADECIMIENTOS

Muchas personas colaboraron en la elaboración de este informe, entre todas ellas un agradecimiento especial a:

- Vanesa Pastorelli, de la Cátedra Zootecnia Especial, Fac. de Veterinaria de la UNLP
- Patricia Marino y Patricia Barés, del Centro de Investigaciones Textiles del INTI
- Leonardo Duga, del Laboratorio de fibras Textiles, INTA Bariloche
- Juan Carlos Rodríguez, del Departamento de Antropología y Folclore de la Pcia. De Jujuy
- Ilda Paineñil, de la Coop. Zuem Mapuche, Bariloche
- Las artesanas de el Huitral, El Bolsón; del grupo Flores del Cardón de Tilcara y de la Cooperativa de Artesanos de San Martín de los Andes
- Pamela Álvarez, del PREPAP, Río gallegos, Santa Cruz
- Graciela Suárez, de la Escuela de Artesanía de Morón
- María Oscos, de Artesanías Neuquinas
- Julio Bonilla, de Uruguay, por el generosísimo aporte de sus conocimientos técnicos
- Diver Barredo, de Montevideo
- Eleonora Ceccheto, de Rialnor, Montevideo
- Eloína Morales y Cristina López, de Manos del Uruguay
- Camby Casanova, de la Cooperativa La Medanense
- Beatriz Añón, Agustina Cucullu y demás artesanas de Manos que Trabajan, de Pehuajó
- Andrea Fux, de Tilcara
- Elisabet Quallio y Susana Criolani, de Ushuaia por sus especiales aportes
- Víctor Canalis, del PROLANA Tierra del Fuego

- Los integrantes de la Sociedad Rural de Tierra del Fuego
- Rubén Cerezani, de Recursos Naturales, Tierra del Fuego
- Adriana Sánchez, del Consejo Federal de Inversiones
- Sonia Castiglione, del Departamento de Estadística Aplicada, Municipalidad de Río Grande
- Claudio de La Torre, de la Subsecretaría de Turismo de la Municipalidad de Ushuaia
- y a mi familia, por supuesto

(1112)
512
516

SOBRE LA PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO

Actividad Textil en la zona

En Río Grande y su zona de influencia, asentamiento de la mayoría de las estancias, dueños de las mismas y personal rural realizan hilados en huso y rueca y tejidos con agujas. Son todos emprendimientos aislados y de muy poca envergadura, las prendas así realizadas son utilizadas por la familia o vendidas al turismo en los cotos privados de pesca.

En la Misión Salesiana de la misma localidad una docente, con limitados elementos técnicos, ha establecido un taller textil extracurricular de asistencia libre para los alumnos. No posee una programación definida y el objetivo oscila entre ocupar el tiempo libre de los internados y hacerles hacer algo útil.

En Tolhuin, el Centro de Educación Agrícola comenzó con un proyecto "Hilado de Lana Artesanal". Con muy escasos conocimientos técnicos se intentó realizar hilado artesanal de lana y su tintura con anilinas. El proyecto fue abandonado al no contar sus beneficiarios con subvenciones tipo "planes de trabajo". Por otra parte con el dinero aportado por la Asociación civil "Tiempo de Campo" se construyó una sala para desarrollar el emprendimiento, actualmente destinada a otros usos.

En Ushuaia, siempre dentro de un marco de escasa actividad se hallaron distintas realidades.

La fundación "Casita del Niño Feliz", gracias a un aporte de una ONG alemana construyó un salón y adquirió a la Cooperativa PUNHA de Abra Pampa, Jujuy, telares de dos cuadros y ruecas a pedal. El equipamiento adquirido es malo e incompleto. Esto fue llevado adelante sin un conocimiento adecuado del tema, se compró un fardo de lana de calidad intermedia y se comenzó a trabajar en forma precaria sin capacitación. De las personas que se incorporaron inicialmente al proyecto quedan dos. Un resultado casi obvio de malas herramientas y falta de conocimientos técnicos es un producto de baja calidad. Reconvertir esta realidad

significa rehacer los telares, cambiar las ruecas por máquinas eficientes y ergonómicas y contar con capacitación técnica honesta.

También en Ushuaia, Susana Criolani ha logrado en un telar de pedales y con hilados a mano adquiridos en la isla y en Río Negro excelentes piezas con colores naturales. Entre las piezas que realiza hay chalecos con un interesante trabajo de bordes para no cortar la tela, ruanas y sacones de muy buen diseño. Se trata de un emprendimiento muy pequeño que destaca por su calidad y no por la relevancia de su producción.

Otro taller unipersonal, de Elisabet Quallio, produce tapices con técnicas y diseños muy cuidados, habiendo sido reconocida con el Primer Premio de la Bienal de Arte Textil Buenos Aires 1998. Posee un telar de pedales y una excelente formación en el tema, lo que le ha permitido lograr prendas infantiles de muy buen diseño y calidad. Ha sumado su limitada producción a la de Susana Criolani y juntas ofrecen sus trabajos en eventos de la isla.

En un taller, dependiente de la Dirección de Cultura de la Municipalidad de Ushuaia, Quallio dicta clases en telares de bastidor.

Fuera de estos intentos aislados y dispares no hay más actividad textil artesanal en la provincia. Sin embargo, entre los actuales pobladores hay conocimientos no utilizados sobre el tema, fundamentalmente en las personas llegadas desde el noroeste argentino. La gran mayoría de estas personas son mujeres y muchas están desocupadas. En Río Grande el 63% de los desocupados corresponde a mujeres. Según la estimación proporcionada por el INDEC, hay en la provincia (a Mayo del 2000) 1557 mujeres sin trabajo, cifra que –según otras apreciaciones- treparía a 4000.

Turismo

Concentrado fundamentalmente en la zona sur de la provincia.

Desde la Municipalidad de Río Grande no se brindaron datos sobre el turismo que –vía terrestre- circula hacia el sur ni sobre los concurrentes a los cotos de pesca.

En Ushuaia, el arribo de turistas tiene una tendencia en alza, con carácter estacional entre octubre y marzo. Durante 1999 se registraron 119.659 visitantes, de los cuales el 57% fueron extranjeros. Realizaron un gasto total de 43,6 millones de pesos; 22,2 millones en el rubro “gastos diversos: transporte interior, excursiones básicas y pequeñas compras de bienes de consumo o uso”. El 85% de los turistas extranjeros corresponde a europeos y de América del norte. En muchos casos es gente que vive en climas similares a los de la provincia visitada y es relativamente fácil venderles piezas de lana o fieltro, material éste último que les resulta muy afín.

Dentro de esta cantidad de turistas, 42.383 arribaron por el puerto de Ushuaia en la temporada 1999/2000. Éste puerto permite que operen tres barcos de gran porte más dos o tres de mediano porte en forma simultánea. Arriban sólo en la temporada estival y los pasajeros deben descender obligadamente por el muelle turístico. Allí se encuentran seis locales, administrados por la Dirección de Puertos de la provincia, la mitad de los cuales se hallan desocupados.

En la ciudad existen varios establecimientos que ofrecen artesanías y recuerdos de viaje. Los pocos textiles que se observaron a la venta son traídos del noroeste argentino y de países como Perú, Bolivia y Ecuador. La oferta en el hall del Aeropuerto es similar. Sobre la Av. San Martín, se disponen unas mesas poco atractivas con bijouterie y nudos de lenga.

En los lugares turísticos claves también se ofrecen recuerdos de viaje, pero raramente textiles.

**ESTUDIO COMPARATIVO DE
EMPRESARIOS TEXTILES
ARTESANALES Y SEMI INDUSTRIALES**

REGIÓN PATAGÓNICA

Emprendimiento relevado	Características organizativas	Características de Producción y Comercialización
Cooperativa Zuem Mapuche Pcia. de Río Negro	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Cooperativa formada a partir de otras preexistentes ▶ Seis delegaciones que engloban cien artesanas ▶ Población rural aborígen ▶ Toman decisiones consensuadas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Producción totalmente manual, con equipamiento en algunos casos precario. ▶ Repiten diseños tradicionales. ▶ Provisión de materia prima no centralizada. ▶ No realizan cálculo de costos. ▶ Centralizan la comercialización en un único local, sin poseer otras estrategias de venta.
El Huitral El Bolsón Río Negro	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sociedad de hecho de ocho personas. ▶ Mujeres de clase media, inmigrantes de otras provincias argentinas. ▶ Toman decisiones consensuadas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Producción totalmente manual, con equipamiento en algunos casos precario. ▶ Repiten diseños tradicionales. ▶ Provisión de materia prima centralizada. ▶ Los costos son estimados. ▶ Centralizan la comercialización en la feria artesanal local.
Cumei Antú El Bolsón Río Negro	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Artesanos no asociados, amparados por el Mercado Artesanal Provincial. ▶ Población nativa sin otros ingresos. ▶ No funcionan como grupo, cada uno usufructúa 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Producción manual y precaria. ▶ Diseños muy variados, con algunas innovaciones interesantes. ▶ Materia prima provista por el organismo provincial.

	individualmente las instalaciones.	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Los costos son estimados individualmente. ▶ No poseen otro lugar de comercialización, disponen de un volante de promoción.
PREPAP Río Gallegos Santa Cruz	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Organismo provincial, con diez personas rentadas y/o subsidiadas, entre los que se encuentran siete artesanos. ▶ Una Dirección establece las estrategias productivas y de comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Producción totalmente manual, con equipamiento en algunos casos precario. ▶ Repiten diseños tradicionales. ▶ Provisión de materia prima centralizada. ▶ Los costos no son reales. Comercializa además trabajos de otros artesanos de la provincia. ▶ Centralizan la comercialización en un único local. ▶ No realizan publicidad ni cuentan con folletería.
Artesanías Neuquinas. Neuquén	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sociedad del Estado. ▶ Trabaja con comunidades mapuches de la provincia, abarcando unos 2000 artesanos. ▶ Efectúa recolecciones cada 45 o 60 días, contando para ello con 8 administrativos. Cuenta con partidas permanentes de dinero de la provincia. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Producción totalmente manual, con equipamiento en algunos casos precario. No hay apoyo técnico en este sentido. ▶ Repiten diseños tradicionales. ▶ Provisión de materia prima no centralizada. ▶ Los costos son calculados por la administración central. ▶ Comercializa en locales propios y en diversas ferias a las que asiste. ▶ Dispone de folletería y un buen embalaje.

<p>Cooperativa de Artesanos de San Martín de los Andes Neuquén</p>	<p>▶ Asociación cooperativa a los efectos de la venta, conformada por artesanos de distintos rubros</p> <p>▶ Artesanos de clase media</p> <p>▶ Doce asociados, que ofrecen al público una interesante gama de objetos artesanales con énfasis regional</p>	<p>▶ Una sola artesana produce textiles con técnicas y diseños aborígenes e hilados industriales.</p> <p>▶ Se favorece de la organización grupal, la folletería y la publicidad</p>
--	--	---

CENTRO DEL PAÍS Y URUGUAY

Emprendimiento relevado	Características organizativas	Características de Producción y Comercialización
<p>Julio Bonilla Canelones Uruguay</p>	<p>▶ Emprendimiento privado, clase media uruguaya.</p> <p>▶ Todas las actividades son dirigidas por el titular del taller, contando con un auxiliar en el mismo.</p>	<p>▶ La producción, de buen diseño propio es realizada en el taller con un alto grado de profesionalidad y eficiencia.</p> <p>▶ Compra la materia prima directamente a las hilanderías.</p> <p>▶ Vende en ferias y a comercios, realizando además trabajos por encargo de otros talleres.</p> <p>▶ No realiza publicidad ni cuenta con folletería.</p>
<p>Diver Barredo Montevideo Uruguay</p>	<p>▶ Emprendimiento privado, clase media uruguaya.</p> <p>▶ Todas las actividades son dirigidas por la titular del emprendimiento.</p>	<p>▶ Terceñiza la producción con tejedoras a las que provee del equipamiento y los materiales.</p> <p>▶ Cada tejedora realiza en el taller central por</p>

		<p>primera vez cada pieza, antes de producirla en su domicilio.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Compra la materia prima directamente a las hilanderías. ▶ Vende en ferias y a comercios, realizando además trabajos por encargo de otros talleres. ▶ No realiza publicidad ni cuenta con folletería
<p>Manos del Uruguay.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agrupación de 17 cooperativas de productores, que engloban a 450 artesanos, mayoritariamente mujeres. La estructura cuenta además con 40 administrativos. ▶ El directorio establece las estrategias de comercialización, alianzas y contrataciones, al tiempo que controla todo el proceso de diseño y producción. ▶ Permanentemente reciben subsidios por parte del estado uruguayo y organismos extranjeros (BID) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poseen un taller central dividido por áreas, en el que se realizan las muestras y las primeras pruebas de cada diseño. Luego de esto la delegada lleva el encargo de la producción a su cooperativa de origen. ▶ Producen poco hilado a mano, para vender sin ser tejido. Todos los tejidos los realizan con hilados industriales. ▶ Poseen una muy buena organización de todos los procesos productivos, contando con buen equipamiento. ▶ Comercializan en locales propios ubicados en lugares estratégicos, con buena folletería bilingüe. <p>También entregan mercadería en consignación en</p>

<p>Cooperativa La Medianense Villarino Pcia. de Bs. As.</p>	<p>▶ Cooperativa de trabajo, ligada a la Dirección de Acción Social Municipal</p> <p>▶ Asociados de clase media baja, sin conciencia cooperativa.</p> <p>▶ El cambio político en el gobierno comunal le hizo perder recursos y espacios.</p> <p>▶ Han recibido numerosos subsidios para equipamiento y capacitación</p>	<p>hoteles y lugares turísticos.</p> <p>▶ Se distribuía desde la Municipalidad en forma semanal, porciones de vellón y se retiraba lo hilado, pagando al contado. Similar operatoria para los tejidos.</p> <p>▶ Sin local de venta propio, comercializaban a través del Mercado de Artesanías Bonaerenses</p> <p>▶ No cuentan con folletos ni han realizado publicidad</p>
<p>Manos que trabajan. Pehuarjé Pcia. de Bs. As.</p>	<p>▶ Sociedad de hecho, conformada por ocho mujeres de clase media.</p> <p>▶ Se destacan como motores del proyecto una Asistente Social y una Diseñadora en Indumentaria.</p> <p>▶ Cada integrante tiene asignada una tarea específica, aunque es capaz de realizar cualquiera de las otras.</p> <p>▶ Las decisiones se adoptan consensuadamente.</p>	<p>▶ Hilan en ruecas eléctricas relativamente lentas. El tejido es realizado con muy buen equipamiento.</p> <p>▶ Adquieren además hilados de algodón industriales.</p> <p>▶ Poseen diseños excelentes y se adaptan permanentemente a las tendencias del mercado.</p> <p>▶ Venden en ferias regionales y a talabarterías de centros importantes.</p> <p>▶ Disponen de muy buen embalaje</p>

NORTE DEL PAÍS

Emprendimiento relevado	Características organizativas	Características de Producción y Comercialización
<p>Hijas de la Luna Tilcara Jujuy</p>	<p>▶ Empresa intermedia de textiles artesanales. ▶ Todas las actividades son dirigidas por la titular del negocio, contando con una auxiliar para el local de ventas.</p>	<p>▶ La producción, de excelente diseño propio, es encargada a talleres o agrupaciones de la zona. No se tiene en cuenta la precariedad de los modos de producción. ▶ Realiza publicidad y posee muy buenos folletos. ▶ Vende en local propio, en ferias seleccionadas y a comercios a los que les garantiza exclusividad.</p>
<p>Flores del Cardón Tilcara Jujuy</p>	<p>▶ Sociedad de hecho, formada por ocho mujeres que reciben subsidios estatales. ▶ Carecen de otros ingresos que los mencionados y los que genera el grupo.</p>	<p>▶ Producción manual con telares muy precarios, fruto de una capacitación ineficaz. ▶ Materia prima adquirida a terceros. ▶ Producen por encargos y con diseños del mandatario.</p>

NOTA: Información más detallada de cada emprendimiento relevado, en el informe respectivo.

**PROGRAMA DE FOMENTO
DE LA PRODUCCIÓN
TEXTIL ARTESANAL**

INTRODUCCIÓN

Se ha hecho una descripción de la actividad textil artesanal y semi industrial y se ha realizado un análisis comparativo de los emprendimientos relevados.

Con estos elementos y teniendo en cuenta que:

- Existe necesidad de generación de nuevas fuentes de trabajo, tanto para el ámbito urbano como para el rural, ayudando a la permanencia de la mujer y el joven en el campo. La cantidad de personas desocupadas, fundamentalmente mujeres, es mucho mayor que la necesaria para llevar adelante una propuesta de este tipo.
- Tiene muy bajo costo en este rubro la creación de puestos de trabajo –menos de \$ 1.000.-c/u-, y no existen riesgos laborales ni ecológicos en la actividad.
- Se dispone de excelente materia prima en el lugar.
- Hay un importantísimo caudal turístico, con demanda insatisfecha en cuanto a la provisión de artículos textiles de producción local.

Es obvio plantear un “Programa de Fomento de la Actividad Textil Artesanal” para la Provincia de Tierra del Fuego, en el cual deberían combinarse los esfuerzos particulares (de los beneficiarios) con los estímulos de organismos provinciales y nacionales.

Debido a las particularidades de la provincia es muy difícil que un solo taller, en forma independiente, pueda completar todos los ciclos de producción y comercialización manteniendo su rentabilidad. Es por esto que el Programa propuesto se basa en la operatoria en Red de los distintos proyectos incluidos en él.

Objetivos

Este Programa tiende a generar trabajo independiente, no empleo. De este modo no se giran dividendos al extranjero y las empresas creadas de esta forma son demasiado pequeñas para presentar un peligro en materia de medio ambiente.

Además de ofrecer la posibilidad de salir de la dependencia de las ayudas sociales, puede servirle a quienes ya tienen un empleo pero sus ingresos le son aún insuficientes.

Así mismo el Programa está orientado a quienes tienen más cualidades prácticas que competencias técnicas o instrucción académica, por lo que los analfabetos y los pobres pueden favorecerse de sus puntos fuertes en lugar de verse disminuidos por sus debilidades.

Tiempos

Con respecto a este punto hay que destacar que un programa breve es completamente ineficiente. La atmósfera de confianza que genera la continuidad del trabajo es muy beneficiosa, por lo que un programa tiene un impacto adecuado cuando está asociado con un compromiso de largo plazo.

Antes de plantear una estrategia de largo plazo se propone un "Plan Piloto" dividido en tres módulos temporales de ocho meses cada uno, bajo la dirección de una coordinación.

A partir de los resultados de este Plan Piloto podrá continuarse con el Programa, ampliándolo o modificándolo según sea conveniente.

Modalidades y lineamientos

Se propone que el costo del equipamiento básico de cada emprendimiento sea costado por la provincia y se gestione la cobertura de capacitaciones y coordinación por parte de organismos nacionales.

Respecto del costo del equipamiento deberá ser devuelto por los beneficiarios en alguna de las siguientes formas:

- con equipamiento similar, si es que se dan las condiciones para replicar el emprendimiento
- con producción
- con capacitaciones a otros emprendimientos,

o con una combinación de estas propuestas.

Los productos así obtenidos por la provincia deberán ser volcados a la promoción de la actividad, mediante obsequios dirigidos a ese fin y/o ayudando a financiar con su venta la asistencia del Programa a ferias o eventos relacionados con la actividad.

Respecto de esto último se necesita disponer de un fondo para la concurrencia de los emprendimientos a ferias, encuentros y otros eventos que los pongan en contacto con productores similares y los ayuden a situarse en el mercado.

Cada emprendimiento se plantea en forma grupal, lo que se considera esencial para el éxito del Programa. Individualmente los beneficiarios estarían expuestos a muchos factores adversos; el pertenecer a un grupo les da seguridad y se tiende a conductas más regulares. No se impone una determinada modalidad asociativa, permitiendo que se avance en la que mejor se adecue a las particularidades de cada grupo y a su actividad.

Se considera negativo subvencionar a los beneficiarios del Programa. Si, a cambio de su participación, reciben pago en dinero o en especies, muchos se sentirán atraídos pero perdiendo de vista el objetivo de formación y de trabajo. La subvención incita a la pasividad y desmotiva al beneficiario, haciendo cada vez más difícil que corte su dependencia con ella.

Emprendimientos

Los emprendimientos proyectados dentro del Programa deberán capacitarse técnicamente e ir avanzando hacia la autogestión, para culminar trabajando en forma independiente al cabo del tercer período.

Ellos son:

1. Lavadero de lana, a escala artesanal

2. Hilado y teñido con tintes naturales
3. Tejido de punto
4. Tejido con telar aborigen
5. Tejido con telar de pedales
6. Fieltro
7. Técnicas mixtas
8. Desarrollo de producto
9. Embalajes

En el anexo se realiza la descripción detallada de cada uno de ellos, con requerimientos, número de beneficiarios, beneficios esperados, etc.

En el cálculo de la viabilidad de cada proyecto se ha considerado que cada beneficiario pueda obtener un ingreso mensual de \$ 500.- más sus aportes previsionales, en forma progresiva a lo largo de los tres módulos temporales.

Globalmente tenemos, para los seis primeros proyectos:

Emprendimiento	Nº de beneficiarios	Costo equipamiento básico e insumos(\$)	Costo de capacitaciones
Lavadero de lana.	2	8.730	-
Hilado y teñido	30	20.520	5.178
Tejido de punto	14	28.940	6.370
Tejido con telar aborigen	30	1.670	-
Tejido con telar de pedales	7	11.570	6.944
Fieltro	5	5.580	5.178
TOTALES	88	77.010.-	23.670

Las capacitaciones serán brindadas mayoritariamente por la coordinación del Programa, por lo que los "Costos de capacitaciones" corresponden a la formación adicional brindada por expertos de otras provincias. La capacitación que figure sin costo es porque no requiere de dicho apoyo.

Los tres proyectos restantes, si bien están estudiados, se pretende que se generen autónomamente a partir de la propia necesidad de desarrollo de los primeros emprendimientos:

Emprendimiento	N° de beneficiarios	Costo equipamiento básico (\$)
Técnicas mixtas	5	1.200
Desarrollo de Producto	2	2 000
Embalajes	4	1.500
TOTALES	11	4.700

Respecto de los emprendimientos, cuando se conviertan en productivos y si existen en el mercado las condiciones para que crezcan, es conveniente replicarlos (en la misma localidad o en otra) para que no pierdan la condición de micro emprendimientos, con lo que su organización interna se volvería más difícil.

Coordinación

Este Programa de Fomento requiere de una coordinación que acompañe la evolución de los emprendimientos hasta su completa independencia.

Por las características de sus obligaciones es necesario que esté integrada por personas que posean un amplio conocimiento del tema textil artesanal, al punto de ser capaces de capacitar en cada técnica y eventualmente reformular o rectificar las propuestas.

Dentro de estas obligaciones se cuentan:

- ⇒ Poner en marcha los emprendimientos (obtención de equipos y espacios físicos necesarios, convocatoria y selección de beneficiarios, etc.) conjuntamente con los organismos respectivos de la provincia y de cada localidad interviniente.

- ⇒ Capacitar técnicamente a los beneficiarios y dirigir las capacitaciones externas que sean necesarias.
- ⇒ Establecer, junto con capacitadores y beneficiarios, las pautas de diseño y producción, los requisitos mínimos de calidad, como así también las estrategias organizativas y de comercialización. Por ejemplo: gestionar auspicios para la realización de folletos y catálogos, la cesión de espacios de venta (hoteles, puntos turísticos claves, etc.).
- ⇒ Hacer el seguimiento y acompañamiento permanente de todos los emprendimientos del Programa, registrando además su evolución.
- ⇒ Reformular, total o parcialmente, los proyectos que no hayan logrado prosperar.
- ⇒ Hacer evaluaciones de la marcha del Programa al final de cada módulo, junto con los responsables de todos los emprendimientos.
- ⇒ Destacar permanentemente la conveniencia del trabajo en red con los restantes grupos del Programa.
- ⇒ Realizar, conjuntamente con los emprendimientos, encuestas de opinión sobre los productos realizados, para evaluar la reacción y la posible intención de compra de los mismos.
- ⇒ Incentivar en los grupos una actitud positiva hacia la utilización del marketing y el desarrollo de productos, como herramientas necesarias para la continuidad de su emprendimiento.
- ⇒ Seleccionar y gestionar la participación del Programa en ferias y eventos relacionados con la actividad, buscando la posibilidad de venta de su producción. Por ejemplo: ferias tradicionalistas, exposiciones rurales, ferias artesanales regionales, etc.

Para realizar estas tareas deberá contarse con dos personas rentadas que se hagan cargo de la "Coordinación Técnica Local" y la "Coordinación General" durante todo el tiempo que dure el Programa, trabajando conjuntamente en una "Unidad de Coordinación".

Los costos estimados para la duración de los tres módulos son:

♦Coordinación General

Pasajes ida y vuelta BUE-USH (24 x \$351)	\$8.424.-
Movilidad en zona (24 x \$100.-)	2.400.-
Viáticos, 15 días mensuales. (15 x 24 x \$120)	43.200.-
Honorarios (24 x \$1.200)	28.800.-

$$[x \$] / 24 = 3443 \$/\text{mes}$$

♦Coordinación Técnica local

Pasajes ida y vuelta BUE-USH (6 x \$351)	\$2.106.-
Movilidad en zona (24 x \$100.-)	2.400.-
Viáticos, 10 días mensuales. (10 x 24 x \$120)	28.800.-
Honorarios (24 x \$1.200)	28.800.-

Total

144.930.-

que significa un costo mensual de \$6.039.- para los tres módulos.

A esto debe agregársele cuatro meses previos (\$24.155) que se necesitan para la puesta en marcha de los proyectos (importación de equipos, selección de beneficiarios, obtención de espacios de trabajo, etc.). Con esto se llega a un total de \$ 169.085.-

Capacitaciones

Deberán respetar los esquemas de aprendizaje de los beneficiarios, permitiendo que se expresen sus capacidades naturales y dando lugar a la creatividad y al ingenio.

Las capacitaciones brindadas por la Unidad de Coordinación serán permanentes durante los tres módulos. Cuando se requiera formación adicional externa, es aconsejable realizar encuentros intensivos de trabajo con el capacitador, de una semana de duración cada uno, con períodos intermedios de trabajo –tutelados por la Unidad de Coordinación- de entre tres y seis semanas. Esto permitirá que, en cada encuentro, el capacitador pueda evaluar el avance del trabajo y realizar las correcciones que crea conveniente.

Emprendimiento	Tiempos (semanas)	Honorarios (5 x \$150)	Viáticos (5 x \$ 120)	Pasajes	Totales
Lavadero de lana.	-	-	-	-	-
Hilado y teñido	3	2.250	1.800	1.128	5.178
Tejido de punto	3	(*)	1.800	1.128	
	2	1.500	1.200	742	6.370
Tejido con telar aborígen	-	-	-	-	-
Tejido con telar de pedales	4	3.000	2.400	1.544	6.944
Fieltro	3	2.250	1.800	1.128	5.178
TOTALES	15	9.000	9.000	5.670	23.670

(*) No corresponde cobro de honorarios porque es formación que recibirán dos beneficiarios y el Coordinador Técnico Local en Buenos Aires.

En el avance del Programa se generarán situaciones que activarán el deseo de los grupos de adquirir más formación. Estas capacitaciones extras a las propuestas en el Programa deberían ser financiadas por los mismos beneficiarios, los que las elegirán en función de sus exigencias y necesidades.

Módulos

Los módulos temporales sugeridos son de ocho meses cada uno. Con anterioridad al inicio del primero, la Unidad de Coordinación deberá tener asegurados el Equipamiento Básico para cada emprendimiento, el espacio físico necesario para llevarlo a cabo, y una selección de los beneficiarios del Programa.

Para todos los proyectos la modalidad de trabajo sería la misma; aconsejándose reuniones informativas periódicas entre –al menos– los responsables de cada grupo.

Al finalizar cada módulo se realizará una evaluación de lo actuado en una reunión general, para lo que es conveniente que cada grupo realice una auto

evaluación y tenga preparadas las observaciones que crea convenientes con anterioridad.

Los contenidos a desarrollar a lo largo de los módulos son:

MÓDULO I

- ❖ Conformación del grupo de trabajo, elección de un responsable por cada uno de ellos.

- ❖ Capacitación y práctica intensiva en las técnicas específicas.

- ❖ Introducción en la problemática textil artesanal (mediante charlas, videos, encuentros específicos con artesanos de otras provincias, asistencias a ferias artesanales, jornadas y congresos, etc.)

- ❖ Inicio de acciones para evaluar la repercusión en los posibles compradores ante los productos realizados. (Regalo de piezas, ofrecimientos, encuestas, etc.)

En esta primer etapa, las decisiones deberán ser tomadas por la Unidad de Coordinación y justificadas ante el responsable de cada grupo.

MÓDULO II

- ❖ Continuación con las actividades del módulo anterior.

- ❖ Comienzo con las experiencias de comercialización y funcionamiento independiente.

- ❖ Reformulación del emprendimiento, o de la parte de éste, que no funcione satisfactoriamente.

MÓDULO III

- ❖ Funcionamiento autónomo de los grupos y afianzamiento del trabajo en Red con los demás emprendimientos del Programa.

- ❖ Ajuste de las estrategias organizativas (manejo de fichas, estadísticas, etc.) y de comercialización de las artesanías textiles (compras y ventas en conjunto).

Beneficiarios

La estrategia y el contenido del Programa están elaborados en función del perfil del beneficiario. Por esto es que se requiere de personas emprendedoras que, aunque no posean recursos ni instrucción, sean capaces de buscar y generar posibilidades de venta de sus productos y trabajar permanentemente en la superación de los mismos.

La búsqueda de las mismas se hará a través de los organismos provinciales y de las instituciones intermedias. Una vez convocados, los interesados deben conocer los detalles y la intencionalidad del Programa, para después mediante entrevistas, proceder a la selección. Para esta tarea la Unidad de Coordinación deberá contar con el apoyo específico de los organismos de la provincia.

Equipamiento básico

Para este Programa es conveniente que el Estado Provincial provea del Equipamiento Básico para cada emprendimiento. En la medida que el Programa avance pueden firmarse contratos entre el Estado Provincial y los beneficiarios ("Contratos Mutuos") en los que los beneficiarios se comprometan a pagar el equipamiento con:

- producción propia, de un valor equivalente
- la compra y/o construcción de equipamiento similar, si es que se dan las condiciones para replicar el emprendimiento
- capacitaciones a nuevos emprendimientos
- o con una combinación de las posibilidades anteriores.

Espacio físico

Conjuntamente con la convocatoria a los beneficiarios se gestionará la cesión de los espacios necesarios para llevar a cabo cada proyecto. Éstos pueden ser desde simples lugares de reunión hasta talleres de instalación definitiva.

Sería conveniente que estos lugares sean de jurisdicción provincial, debido a que el equipamiento es de ese origen, pero no debe descartarse ninguna otra posibilidad.

Fondo para asistencias a ferias y otros eventos

Existe un calendario de ferias, exposiciones y eventos que se realizan habitualmente. En ellas no solo es interesante la venta directa, sino las relaciones comerciales que se generan y el aprendizaje resultante del contacto con otros productores y especialistas. Dentro de las más interesantes para el Programa propuesto encontramos:

→ Feria Internacional de Artesanías de Córdoba. Paralelamente a ella se realizan Jornadas Técnicas de Artesanías (Diseño, Comercialización, Asociatividad, etc.) y Rondas de Comerciantes Nacionales y Extranjeros.

→ Exposición Internacional de Ganadería e Industria que la Sociedad Rural Argentina realiza en su predio de Palermo, en la cual existe para cada provincia un espacio para que exponga y venda sus artesanías y Tierra del Fuego no lo utiliza.

→ Exposiciones Rurales del sur del país, como Río Grande, Río Gallegos, Comodoro Rivadavia y Bahía Blanca, entre otras.

→ Fiestas Nacionales, como la de la Vendimia en Mendoza, o de la Nieve en Bariloche y eventos en centros invernales.

→ Encuentro Nacional de Arte Textil, que se realiza cada dos años en Rosario, organizado por la municipalidad local y la Universidad Nacional de Rosario. Además de las muestras de Arte Textil Decorativo y Utilitario, allí se realizan conferencias y talleres muy enriquecedores.

→ Encuentro Nacional del Hilado a Mano y el Teñido con Tintes Naturales que se realiza en forma itinerante auspiciado por la Secretaría de Cultura de la Nación.

→ Curso de Diseño y Gestión Artesanal que anualmente se realiza en Colón, Entre Ríos, dictado por la Fundación Española para el Fomento de la Artesanía y auspiciado por la Secretaría de Cultura de la Nación.

Para que el Programa pueda asistir a estos u otros eventos, de indudable beneficio para los proyectos incluidos en él, es necesario contar con un fondo de \$10.000 para los tres módulos. Esto permitirá cubrir gastos de stands, inscripciones, pasajes y estadías.

Los productos que los beneficiarios entreguen como pago por su equipamiento, también pasarán a integrar este fondo, pudiendo venderse para tal fin.

ANEXO I

1. Lavadero de lana, en pequeña escala

Materia Prima:

Fardos de lana de la zona, 25 a 26 micrones, clasificados "AAA" o "BO" según PROLANA (Programa de Mejoramiento Lanero Argentino)

Producto final:

Mini fardos de lana lavada

- a) Con restos de lanolina (para su posterior hilado)
- b) Totalmente limpia (para fieltro, teñido y también para hilar)

Breve descripción del proceso:

a) Se separan mini vellones en bolsas sanas de trama muy abierta (de las utilizadas para zanahorias y cebollas). Se pasan sucesivamente por un baño de abundante agua hirviendo, un muy enérgico paleteado, enjuagado con agua fría y centrifugado. Luego se seca en un pequeño túnel de aire caliente; si las condiciones climáticas del lugar lo permiten (es decir, si hay sol y baja humedad) el secado puede hacerse al aire libre.

b) Los mini vellones embolsados se enganchan en una cinta que los transporta a través de cubas con agua caliente y detergente primero y agua de enjuague y aclarado después. Se centrifuga y termina su secado como en el método anterior.

Personal ocupado:

Dos personas

Requerimientos:

Equipamiento Básico

Para el tren de lavado:



5 cubas de acero inoxidable de 500 l. c/u	\$ 900.-
5 termocuplas y calentadores	400.-
Cinta transportadora	800.-
5 prensas de rodillos	750.-
Para el túnel de secado:	
Turbina a gas	800.-
Cinta transportadora	600.-
Cobertura y accesorios	350.-
Secarropas centrífugo industrial	500.-
Instalación	1.500.-
Imprevistos (5%)	330.-
Flete (6 m ³ , desde Bs. As.)	540.-
<u>Insumos</u>	
5 fardos de lana (200 kg. c/u)	1.220.-
50 l. de detergente	<u>40.-</u>
TOTAL	\$8.730.-

Capacitación

1 mes, brindada por la Unidad de Coordinación

Espacio Físico

Para el equipo: 40 m²
 Depósito: 1.500 m³

Impacto Ecológico:

Debido al bajo volumen de material procesado, el residuo volcado (agua, tierra y ceras saponificadas) no es significativo, siendo comparable al de dos casas de familia.

Rendimiento:

Una planta de este tipo, manejada por dos personas, puede lavar al menos 100 kg. de vellón por día, lo que significan 2.200 kg. al mes.

Si suponemos un rinde al lavado del 50 % (el más bajo esperado), resultan 1.100 kg. mensuales limpios.

Para esto tenemos un costo mensual de:

Materia prima (fluctuante, \$1,20/kg.)	\$ 2.640.-
Energía eléctrica y gas	100.-
Detergente	54.-
Mantenimiento	40.-
Remuneración	1.000.-
Monotributo	<u>176.-</u>
	\$ 4.010.-

Respecto del embalaje, la fibra limpia y seca puede fraccionarse en bolsones tipo "patagónicos" o en bolsas de residuos de 60 x 100 cm. de muy bajo costo.

Proveedores de equipamiento:

- Econaire. Oliden 3360. (1439) Buenos Aires. Tel.:4638 6577
- Servicios Industriales . Sol de Mayo 496. (5000) Córdoba. Tel.: (0251) 489-3859
- Fluodinámica SA. Urquiza 1273. (2000) Rosario, Pcia. de Santa Fe. Tel: (0241) 421 5404

2. Hilado a mano y teñido con tintes naturales

Materia Prima:

Lana lavada

Producto final:

Hilados de lana en colores naturales o teñidos, presentados en madejas de 70 cm. y 200 – 250 g., en distintos grosores, torsiones e irregularidades, según su destino.

Vellón teñido sin hilar.

Breve descripción del proceso:

Hilado a mano

Si se parte de una buena calidad de vellón, es factible su apertura manual (cardado) sin inconvenientes ni demoras. Se hila inmediatamente en rueca (eléctrica o a pedal); la hebra así obtenida puede enmadejarse sola o torcerse hasta su balanceo con otra. El enmadejado se realiza en un aspador o enmadejador giratorio, luego se hace un lavado final de las madejas.

Teñido con tintes naturales

Las madejas o el vellón bien lavados son pre mordentados con sustancias minerales o vegetales. En Tierra del Fuego es muy abundante la "lengua de vaca" (*Rumex Crispus*), el mordiente vegetal por excelencia y muy buena tintórea. Fácilmente pueden evitarse mordientes tóxicos como el sulfato de cobre, lo que además resulta un factor positivo al momento de la venta del producto artesanal.

Paralelamente a esto se preparan los tintes, macerando e hirviendo los vegetales. Se realiza el teñido, según el caso se introducen modificadores del color, se enjuaga y se seca.

Normalmente desarrollar estos procesos llevan tres o más días, por lo que quedan tiempos muertos intermedios, utilizables en el hilado. Por otra parte la

recolección de especies tintóreas es estacional y debe procurarse su secado y almacenado

Personal ocupado:

Diez personas por taller piloto. Debido a que la provisión de lana hilada es crítica para el desarrollo de los demás talleres, se propone instalar tres talleres de hilado, uno en cada una de las localidades fueguinas.

Requerimientos:

Equipamiento Básico (para cada taller de diez personas)

Hilado

10 Ruedas con dos carreteles adicionales y aspador	\$ 2.500.-
1 secarropas centrífugo	100.-
5 fuentones	<u>20.-</u>
Subtotal	\$ 2.620.-

Tintes

4 ollas Ac. Inox. 50 l. c/u	800.-
2 anafes (8.00kcal c/u)	100.-
Secarropas centrífugo	100.-
5 fuentones	20.-
2 balanzas	150.-
termómetros	50.-
tendederos, bidones y recipientes plásticos	<u>80.-</u>
Subtotal	\$ 1.300.-

Insumos

600 kg. de lana limpia (\$3,65/kg.)	2.190.-
Mordientes varios (alumbre, cremor tártaro, etc.)	<u>100.-</u>
Subtotal	\$ 2.290.-

Fletes	300.-
Imprevistos (5%)	<u>330.-</u>
TOTAL	\$ 6.840.-

Capacitación

De tres a seis meses, brindada por la Unidad de Coordinación, con la asistencia externa de una experta en Tintes Naturales. Sería deseable contar con la presencia de Celestina Stramigioli.

Espacio Físico

Es necesario disponer de un lugar ventilado, con provisión de gas, agua, piletones y mesadas. También serán necesarias al menos diez sillas.

Para el sector de hilado deben contarse con 30 m².

Para los tintes un espacio similar, preferentemente separado.

Impacto Ecológico:

Las sustancias que se vuelquen al sistema cloacal, no sólo no son tóxicas sino que estarán muy diluidas como para presentar un problema.

Rendimiento:

Hilado

Luego de una adecuada capacitación se logra 1 kg. de producto terminado por día por persona (dos hebras finas torsionadas), llegando así a 22 kg. mensuales o a 220 kg. del conjunto del taller. El cálculo de costos es el siguiente:

Materia prima (\$ 3,65/kg)	\$ 803.-
Detergente y vinagre	17.-
Energía eléctrica y gas	50.-
Mantenimiento	50.-
Remuneraciones	5.000.-
Aportes Monotributo	<u>880.-</u>

Total 5.980.-

Si a esta cifra la dividimos por los 2.200 kg. de lana hilada obtenida, llegamos a un precio mínimo de venta de \$ 27,2/kg.

Tintes

Respecto de esta tarea los tiempos son muy difíciles de estimar. Si bien la recolección de las plantas, su secado y acondicionamiento, insume bastante tiempo, es una tarea que en los lugares donde se realiza cuenta con la colaboración familiar. Como se destacó anteriormente, los reposos a los que se ve sometida la fibra mientras se tiñe permite realizar otras actividades.

Cabe estimar entonces la suma de un porcentaje entre el 20 y el 40 % por sobre el valor de venta del producto sin teñir.

Proveedores de equipamiento:

Hilado:

- Juan José Caruso. CC N° 2 Valchetta. Pcia. de Río Negro.
- Pablo Giannotti. Buenos Aires. Tel.(011) 4736 7435 / (0237) 487 1855
- Textiles Doña Añada. 1 N° 178 (B1902CGP) La Plata. Pcia. de Bs. As.

Tel.: (0221) 4227510

Tintes

- Industrial KS. SA. Aceros Inoxidables Av. Córdoba 5947 (1414) Buenos Aires. Tel.(011) 4772 5080
- Química Lourdes SA Cachi 142 (1437) Buenos Aires Tel.: (011) 4911 2041
- Central Química Argentina. Agrelo 3272 (1224) Tel.: (011) 4931 7020
- Barbero SA 9 de Septiembre 3795 (2400) San Francisco. Córdoba

3. Tejido de punto

Materia Prima:

Hilado artesanal de lana, en color natural o teñido con tintes naturales.

Producto final:

Chalecos, suéteres, chales rectangulares y triangulares, bufandas, pequeños ponchos, gorros y boinas.

Breve descripción del proceso:

A partir de las madejas se devana el hilado en ovillos aptos para la máquina de tejer. El tejido se realiza en el carro simple o de doble frontura, de galga gruesa, según lo exija el diseño de la prenda.

Personal ocupado:

Siete personas por taller. Se propone un taller en Río Grande y otro en Ushuaia.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

4 máquinas de tejer tipo AK 860 Brother c/accesorios y devanador	\$ 10.600.-
1 remalladora de galga gruesa	750.-
1 plancha c/tabla	170.-

Insumos

50 kg. de lana hilada industrialmente (para prácticas)	1.000.-
50 kg. de lana hilada artesanalmente	1.500.-
Flete	100.-
Imprevistos (2.5%)	<u>350.-</u>

TOTAL

\$ 14.470.-

Capacitación

El manejo de las máquinas se adquiere gratuitamente en el distribuidor en Buenos Aires.

El diseño, moldería y armado de las prendas puede realizarse desde la Unidad de Coordinación con el apoyo de un capacitador externo. Se sugiere la Diseñadora en Indumentaria Agustina Cucullu.

Espacio Físico

Se requiere de un lugar de 25 a 35 m² de superficie, pudiendo estar divididos.

Rendimiento:

Varía según la complejidad de la prenda. En suéteres y chalecos oscila entre 5 y 8 prendas diarias por máquina (promedio: 6,5). Resultan 143 prendas mensuales por tejedora y 570 del conjunto del taller. Siendo que una prenda mediana tiene 600g, tenemos los siguientes costos:

Materia prima (\$30/kg.) (600g. x 570)	\$10.260.-
botones (\$0,50 x 570)	285.-
mantenimiento	100.-
Remuneraciones	3.500.-
Aportes Monotributo	616.-
Energía eléctrica	<u>50.-</u>
TOTAL	\$ 14811.-,

dividida esta cifra por las 570 prendas obtenidas llegamos a un precio de venta final de \$ 26.-, que resulta factible.

Proveedores de equipamiento:

- (alquiler de local
- seguros
- Obra social
- Impuestos IVA)
- costo de maquina por prenda
- con 100 \$ mantenimiento
- arrendo del taller?
- arrendo de la maquina?
- Si la maquina tiene una vida de
5 años - $14470/60 = 241 \$/mes$

- Casa González. Av Belgrano 2. . Capital Federal. Tel.: (011) 4
- Humberto Nasplesa. Capital Federal. Tel.: (011) 4651 8161
- Dimatex. Máquinas y Accesorios Textiles Forest 799 Buenos Aires

4. Tejido con telar aborigen

Materia Prima:

Hilado artesanal de lana, en color natural o teñido con tintes naturales.

Producto final:

Matras, peleros, cojinillos, fajas, cintos, ponchos, mantas, alfombras, caminos de mesa, chalecos, recuerdos de viaje (llaveros, fajitas, etc.).

Breve descripción del proceso:

Sobre el bastidor vertical se urde y se teje solamente con el auxilio de navetas y palas de madera. En trabajos grandes, como un poncho o una manta de dos plazas, el urdido se realiza entre dos personas.

Personal ocupado:

Cada taller está pensado para diez personas, pudiendo realizarse tres, uno en cada una de las localidades de la provincia.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

Bastidores móviles de madera, de distintos tamaños según la prenda a realizar. Un caso máximo insumiría 16 pies de madera de lenga, cuyo costo es \$ 0,50/pie³

Madera de lenga	\$ 8.-
6 bulones c/tuerca y arandelas planas y de presión	6.-
varillas varias	15.-

Insumos

10 kg. de hilado industrial de lana (para prácticas)	200.-
--	-------

10 kg. de hilado artesanal de lana	300.-
Imprevistos (10%)	<u>27.-</u>
TOTAL	556.-

Capacitación

De tres a seis meses, desde la Unidad de Coordinación

Espacio Físico

Se requiere de 30 a 50 m², después del aprendizaje cada tejedora puede realizar la tarea en su hogar.

Rendimiento:

El tiempo de realización depende de la pieza de la que se trate. Un poncho grande requiere de una semana de trabajo, un pelero, cojinillo o alfombra un día de labor. Tomando esta última pieza como referencia, el taller en su conjunto podría realizar 220 unidades mensuales, y sus costos serían:

Materia prima (600g por unidad a \$30/kg.)	\$ 3.960.-
Remuneraciones	5.000.-
Aportes Monotributo	880.-
Energía eléctrica	30.-
Mantenimiento	<u>30.-</u>
TOTAL	\$ 9.900.-

de lo que se desprende un precio mínimo final de venta al público de \$ 45 por unidad.

Proveedores de equipamiento:

Aserraderos y ferreterías de cada localidad.

5. Tejido con telar de pedales

Materia Prima:

Hilado artesanal de lana, en color natural o teñido con tintes naturales, e industrial para algunos casos de urdido.

Producto final:

Telas para la confección de distintas prendas de vestir y piezas terminadas como cortinería, caminos de mesa, manteles, toallas, bufandas, chales, ruanas, etc.

Breve descripción del proceso:

Urdido directo en el telar, con separadores, o en urdidor y pasado posterior al telar. Tejido tramando con lanzadera volante y peine accionado manualmente. La tela se retira y se deja "descansar" para luego pasar a la confección.

Personal ocupado:

Siete personas agrupadas en un único taller. Se recomienda su instalación en Ushuaia por ser la localidad en la que ya existen antecedentes de trabajo en el tema, además de ser el principal punto de venta.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

Urdidor cilíndrico	\$ 500.-
Enconadora	1.000.-
Canilladora	400.-
2 Telares de 4 pedales	5 000.-
2 rollos de urdido y cuadros adicionales	600.-
Navetas y peines adicionales	400.-
Plancha con tabla	170.-

Insumos

50 kg. de lana hilada industrialmente (para prácticas)	1.000.-
50 kg. de lana hilada artesanalmente	1.500.-
Flete	450.-
Imprevistos (5%)	<u>550.-</u>
TOTAL	\$11.570.-

Capacitación

Brindada desde la Unidad de Coordinación, con el apoyo de expertos externos, que por sus conocimientos técnicos y hábitos de producción pueden ser muy beneficiosos para el desarrollo del proyecto. Para esto sería recomendable contar con la asistencia de Hugo Domínguez y Julio Bonilla.

Espacio Físico

Se necesitan de 35 a 40 m² de superficie, con buena iluminación.

Rendimiento:

Si, como referencia tomamos una ruana de 600g. de peso, es posible realizar 5 piezas diarias en cada telar en una apreciación pesimista, o sea 220 mensuales en el taller.

Los costos:

Materia prima (0,6 kg x \$ 30 x 220 unid)	\$ 3.960.-
Mantenimiento	30.-
Energía eléctrica	40.-
Remuneraciones	3.500.-
Aportes Monotributo	<u>616.-</u>
TOTAL	8.146.-

resultando un precio mínimo de venta de \$ 37.- por pieza.

Proveedores de equipamiento:

- Hugo Nardi. Perdriel 1490 (1279) Buenos Aires. Tel.: (011) 4302 3720
- Equipos y telares. Puyol 1444. San Martín, Pcia. de Buenos Aires.
- Roberto Kuet. (011) 4752 1175 Buenos Aires

6. Fieltro

Materia Prima:

Vellón lavado, con o sin el proceso de teñido.

Producto final:

Piezas de fieltro (camperas de abrigo, mantas, mitones, botines de interior, pantuflas, sombreros, casquetes, gorros de esquí, etc.) y mantos del mismo fieltro para confecciones o para uso industrial.

Breve descripción del proceso:

El vellón lavado es pasado por una cardadora manual de cilindros para obtener mantos de fibras paralelas. Estos mantos se van colocando transversalmente unos con otros en la máquina de "amasar" fieltro, junto con una solución alcalina. La vibración de la máquina más el calor que se le debe brindar generan el fieltro. El espesor y la rigidez se regulan en función de la pieza que se desee realizar con ese material.

Luego de obtenido el fieltro se lo moldea y/o se lo cose para obtener la prenda requerida.

Personal ocupado:

Cinco personas en un único primer taller, preferentemente en la ciudad de Ushuaia donde se encuentra el mayor punto de venta.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

2 Cardadoras manuales de cilindros	\$ 600.-
Amasadora de fieltro	3.000.-
2 secadores de pelo, de mano	50.-
1 lijadora orbital	100.-
Pulverizadores y bateas	50.-

2 máquinas de coser	700.-
---------------------	-------

Insumos

Soluciones alcalinas	20.-
150 kg de vellón lavado natural	550.-
50 kg. de vellón lavado y teñido	240.-
Imprevistos (5%)	<u>270.-</u>
TOTAL	5.580.-

Capacitación

Desde la Unidad de Coordinación, con el apoyo externo de un armador de sombreros.

Espacio Físico

Es necesario contar con 40 a 50 m², con buena iluminación y disponibilidad de bateas de lavado y mesadas.

Rendimiento:

Si como referencia tomamos un par de pantuflas, de unos 200g. de peso, una persona puede realizar 16 pares diarios, que multiplicados por los 22 días laborables y los cinco beneficiarios, resultan 1.760 piezas. Su costo de elaboración es:

Materia prima	\$ 1400.-
Solución feltrizante	10.-
Hilos y cuerina	90.-
Energía eléctrica y gas	80.-
Remuneraciones	2.500.-
Aportes Monotributo	440.-
Mantenimiento	<u>50.-</u>
TOTAL	4.570.-

que dividido por las 1.760 piezas obtenidas arrojan un precio final de venta de \$2,60 por unidad.

Proveedores de equipamiento:

- Mini Mills., Canadá. Representante en Argentina: Guillermo Vila Melo.
Tomás de Anchorena 1765 7° A Tel.: (011)4826 3551
- Textiles Doña Añada. 1 N° 178 (B1902CGP) La Plata, Pcia de Bs. As. Tel.:
(0221) 422 7510
- Dimatex. Máquinas y Accesorios Textiles. Forest 799. Buenos Aires.

7. Técnicas mixtas

Materia Prima:

Textiles: Vellones, fieltro, hilados y tejidos

Cerámica: Vasijas, partes de muñecos (extremidades).

Cuero: Punteras y terminaciones para cintos, cortes y accesorios para prendas de vestir, etc.

Metal: Hebillas, soportes y estructuras.

Madera: Bases, soportes, estructuras y accesorios varios.

Producto final:

Se busca obtener productos innovadores, tanto en su técnica como en el producto en sí. Esto permite abrir nuevos segmentos del mercado y ahondar los ya existentes. Algunos ejemplos: muñecos (coleccionables) de textil y cerámica con fuertes referencias a los primitivos habitantes del lugar; ovejas de madera y fieltro o de lana y metal; etc.

Breve descripción del proceso:

No hay un único proceso, desde el momento que cada producto es distinto. Deben tenerse en cuenta también las nuevas técnicas que ayuden a bajar costos, sin que las piezas pierdan su carácter no-industrial.

En principio se trataría de armado predominantemente manual de piezas, a partir de elementos de distinta procedencia. Si tomamos el caso de los muñecos, hay trabajos de costura y, eventualmente, tejido.

Personal ocupado:

Siguiendo con el caso de los muñecos es factible un emprendimiento que ocupe a cinco personas.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

2 máquinas de coser

\$ 500.-

Insumos

10 m de lienzo	30.-
Vellón para relleno	15.-
Hilos y agujas	25.-
Extremidades de cerámica (p/50 muñecos)	500.-
Imprevistos (5%)	<u>55.-</u>
TOTAL	1.125.-

Capacitación

Las técnicas de armado y el diseño deberían brindarse desde la Unidad de Coordinación. La parte de cerámica, provista por un taller externo, puede asesorarse con Antonio Raúl Martínez. Pasaje Fenton 859 Río Gallegos, Santa Cruz. Mensajes al (02966) 420 547.

Espacio Físico

Es necesario contar con un lugar de 30 a 40 m² con mesas de trabajo y buena iluminación.

Rendimiento:

Se estima que una persona puede armar al menos veinte pequeños muñecos diarios, contando con la mayoría de los elementos necesarios. El total mensual del taller sería entonces de 2.200 piezas. Su costo.

Extremidades de cerámica	\$ 22.000.-
Vestimenta (poncho de lana, \$3 c/u)	6.600.-
Cuerpo y relleno (\$ 0,25)	550.-
Caja (\$ 1)	2.200.-
Remuneraciones	3.500.-
Aportes Monotributo	440.-
Mantenimiento	60.-
Energía eléctrica	<u>30.-</u>

TOTAL 35.380.-

al dividir este total por los 2.200 muñecos producidos resulta un precio de venta mínimo de \$ 16.-

Observaciones

No resulta ocioso destacar que un taller de este tipo no se dedicará a producir un solo producto, pues por muy bien presentados y atractivos que estén es muy difícil lograr que el 21.7% de los 121.500 turistas anuales compren la producción del taller.

8. Desarrollo de producto

El diseño no es un gasto. Definir los productos de acuerdo a las orientaciones del mercado, significa avanzar hacia una comercialización segura. No siempre desde un taller artesano o semi industrial se advierten los cambios en el estilo de vida de los compradores, su conciencia ecológica, sus exigencias de calidad, la búsqueda de valores culturales, etc.

Por esto es necesario contar con recursos humanos de alto nivel que sean capaces de establecer las tendencias más favorables en esta actividad.

No contar con este diseño de estrategias es más caro que contar con él.

Seguramente esto será comprendido a lo largo del desarrollo del Programa por los proyectos que forman parte de él; desde la Unidad de Coordinación se incentivará en los grupos una actitud positiva hacia la utilización del marketing y el desarrollo de productos, como herramientas necesarias para la continuidad de su emprendimiento.

-

9. Embalajes

Materia Prima:

Papel Kraft, cartones y reciclados
 Hilos de papel y cintas decorativas
 Tintas para serigrafía

Producto final:

Bolsas y cajas aptas para los distintos productos del Programa.

Breve descripción del proceso:

Impresión del papel o cartón por el método serigráfico, cortado, doblado y pegado manual.

Personal ocupado:

Cuatro personas pueden abastecer las exigencias del plan piloto propuesto para el Programa.

Requerimientos:

Equipamiento Básico

Mesa de impresión	\$ 800.-
Conjunto de revelado	300.-

Insumos

Tintas papeles, y cola	200.-
Detergentes y laandina	30.-
Flete	100.-
Imprevistos	<u>70.-</u>
TOTAL	1.500.-

Capacitación

Se requiere contar con capacitación en impresión serigráfica, disponible en la isla.

Espacio Físico

Se necesitan 35 a 40 m², con un sector ventilado y disponibilidad de un piletón de lavado.

Rendimiento:**Proveedores de equipamiento:**

•Papelera Pacheco. Tte. Gral Perón 1713. Buenos Aires Tel.: (011)4372 7965.

BIBLIOGRAFÍA

- Barroso, Eduardo. Investigación y desarrollo del producto artesano ante las exigencias del mercado. Comunidad Iberoamericana de la Artesanía. San Pablo, 1.997.-
- Marketing y Promoción en la Empresa Artesana. César Soriano Comunidad Iberoamericana de la Artesanía. San Pablo, 1.997.-
- Características, identificación y competitividad del producto artesano. Comunidad Iberoamericana de la Artesanía. San Pablo, 1.997.-
- Diseño y Artesanía. Claudio Malo González. Centro Iberoamericano de Artesanías y Artes Populares. Cuenca, Ecuador. OEA 1990
- Hacia un mundo sin pobreza. Mamad Yunus. Ed. Andrés Bello 1999
- El Turismo en Ushuaia. Informe Estadístico. Temporada 1999/2000. Adriana De Luca. Claudio de la Torre. Minicipalidad de Ushuai. Fundación Ushuai XXI. 2000.-