

PN- AAP-559
120-3778

INFORME SOBRE ENCUESTA ARTESANAL

Propio de la comunidad

(DATOS PROPORCIONADOS EN ENCUESTAS REALIZADAS EN EL LUGAR)

PURCHASE ORDER No
USAID/B-141/84

MATILDE DE WILES

OCTUBRE DE 1984

INDICE

INDICE	-1-
IMPORTANCIA DE LA ARTESANIA EN AREAS SUB-URBANAS Y AREAS RURALES, COCHABAMBA, BOLIVIA	-2-
DATOS NUMERICOS DE LA ENCUESTA ARTESANAL	-4-
AMERINDIA	-5-
AMERINDIA ARANI	-9-
COCHALITA	-12-
FOTRAMA DESDE SU OFICINA CENTRAL CONVERSANDO CON EL CONTADOR	-16-
FOTRAMA - DETALLE DE CENTROS Y RELACION FONDO SOCIAL	-21-
FOTRAMA - CLIZA	-22-
FOTRAMA - TIRAQUE	-25-
KAY HUASY OFFICINA CENTRAL	-28-
KAY HUASY GRUPO	-31-
LAS IMILLAS	-33-
CENTRO ARTFSANAL PIO X	-38-
PIO X GRUPO	-40-
TARATA	-41-

IMPORTANCIA DE LA ARTESANIA EN AREAS SUB - URBANAS Y AREAS RURALES

COCHABAMBA - BOLIVIA

La Mujer Boliviana, a más de ser una buena ama de casa, es una mujer muy abnegada, y a visto la posibilidad de cultivar cualquier habilidad casera, así hemos observado en su casa desarrolla muchas actividades, aprende a coser, bordar, tejer, cocinar, muchas de estas actividades nacen en el hogar, se complementan en la escuela y luego cuando se independizan continúan aprovechando y cuando ven como un medio de ayudar a su familia, lo toman con mucha responsabilidad.

Esta es una de las razones por la cual la mujer en Cochabamba y sus alrededores se han convertido en una verdadera artista, sus tejidos, bordados y todo lo que se refiere a artesanía los hace con mucha delicadeza.

He tenido la oportunidad de ver a madres que después de usar un tejido de chompa por mucho tiempo y quedando pequeña por el uso o porque la persona creció, la madre hábil la abre y vuelve a hacerla, para que sea utilizada esta chompa por otra persona de la familia, quedando tan linda como la primera obra.

Esta y otras cosas se podrían decir sobre la habilidad de la mujer en Bolivia.

Por estas observaciones de habilidad que hemos encontrado en la mujer de Cochabamba por muchos años, se han agrupado centros para desarrollar su habilidad, esto podemos notar con la formación de cooperativas, con gente que tiene su propio negocio, con almacenes particulares, con negocios de personas hasta en la Cancha.

En resumen, queremos hacer notar la necesidad de trabajo y la habilidad que fueron la manera de unir esfuerzos para desarrollar un programa, esta actitud de beneficio mutuo, ha durado muchos años, pero hoy están sufriendo un estancamiento que aparentemente no se puede resolver.

Creo que si personas con poder monetario y con conocimiento del problema pueden rehacer esta actividad y poner en el lugar que corresponde como es la producción, el capital humano y su habilidad existe y en gran porcentaje.

Lo que hace falta es una organización que esté presta a dar apoyo, buscando mercados en países donde el mercado existe, con participación de Ferias, Concursos, buscando la mejor manera de mejorar la materia prima, ya sea con hilados a mano o una verdadera tecnificación de la materia prima, usando maquinaria donde pueda producir gran cantidad de material. Luego habrá necesidad de crear o aumentar más centros de producción, donde puedan llegar personas que deseen aprender y otras mejorar su técnica.

//..

Los centros de liderazgo desempeñan un papel muy importante, ya que la producción dependerá de una buena supervisión.

Una diseñadora de alto nivel podrá ayudar con los diseños, ya que la habilidad existe, pero su conocimiento de creación es muy limitado y para esto es necesario despertar la habilidad de creación.

Creo que este programa puede ser exitoso si los dirigentes comprenden la habilidad de la gente y lo importante que significa para este desarrollo en un sector tan importante como es La Mujer Artesana.

La Encuesta de este informe tiene dos partes. Una parte se hizo con grupos de artesanos que trabajan con cada una de las organizaciones a quienes hemos entrevistado después de realizar las entrevistas a dichos grupos.

Por esta razón hay una cierta variación en los datos de número de miembros y número de piezas realizadas cada mes.

Se está adjuntando una hoja con el detalle de los centros que FOTRAMA tiene a su cargo y una lista del fondo rotativo que cada uno de estos centros mantiene mensualmente, de esta manera sabemos el grado de su rendimiento de producción, este informe puede ayudarnos para el futuro.

DATOS NUMERICOS DE LA ENCUESTA ARTESANAL

NOMBRE DE LAS ENTIDADES	TIPO DE ORGANIZACION	NUMERO DE MIEMBROS	MIEMBROS ACTIVOS	VOLUMEN DE PRODUCCION/MES	PROMEDIO
FOTRAMA	Cooperativa Artesanal	1.850	1.500		
AMERINDIÁ	Asociación	700	300		
KAY HUASY	Empresa	600	300		
LAS IMILLAS	Asociación	100	50		
KOCHALITA	Asociación	500			
PIO X	Cooperativa Artesanal	10	1		

Kochalita no está trabajando en Artesanía desde hace 2 años.

PIO X tiene una artesana que trabaja para él este momento.

4

A M E R I N D I A

Amerindia es una organización de ayuda social sin fines d- lucro, espe- cialmente para la mujer artesana, se fundó hace 15 años.

Esta institución es una rama de una organización llamada ASAR, que sig- nifica Asociación de Servicios Artesanales y Rurales.

Amerindia cuenta con 18 centros, con un total de 600 a 700 tejedoras, sin contar con los centros de hilado y tejidos de alfombras.

Existen tres grupos en la ciudad y otros 13 grupos están en el Valle Alto y en el Valle Bajo.

Para información Amerindia tiene 11 centros de hiladoras, que se encuen- tran en el Alto con 342 personas, y 6 centros localizados en el Valle de Co- chabamba con un total de 275 personas.

Las tejedoras de Amerindia pueden hacer las siguientes prendas:

- | | |
|-----------|----------|
| Sueters | Ponchos |
| Ruanas | Vestidos |
| Guantes | Chalinas |
| Mantillas | Polainas |

Como un promedio de rendimiento por socia es el de 2 chompas al mes, ellas tejen en el Centro bajo la supervisión de la Líder local.

Estado Financiero y Fuentes de Capital

Amerindia tiene un capital de 40.000.000.- , hacen dos balances con ayuda de auditores. Hacen presupuesto mensual.

Por el momento no reciben crédito, todo lo que tienen es capital propio, hace unos 5 años tenían un crédito con el Banco Mercantil.

Los canales de mercadeo para Amerindia son los mercados de los Estados Unidos, Italia, gente que viene de otros países, sean turistas o negociantes.

También mandan en consignación a otros departamentos.

Antes asistían a Ferias Internacionales y locales, hoy no lo hacen porque esto requiere gasto de dinero.

Amerindia no exporta porque tiene el problema financiero por el cambio del dólar.

//..

Tiene un almacén grande y bonito con una bodega en la que se puede apreciar una buena cantidad de trabajos.

Estructura de la organización:

ORGANIGRAMA

1 Administradora

Junta Directiva

Contador

Secretaria y encargada de la tienda

2 Promotores de tejidos

1 Encargada de bodega y promotor de campo

1 Mensajero - Chofer

1 Auditor (ayuda con la computación y hace los presupuestos)

12 Líderes

Las personas que perciben un sueldo en la lista ya mencionada son todas menos la Junta Directiva, que es honorífica.

En total esta organización tiene 20 empleados de tiempo completo.

Las líderes en sus centros desempeñan las siguientes actividades:

- Dan el trabajo a las socias
- Dan orientación en el modelo y talla
- Reciben el trabajo listo para embodegar
- Pagan o dan anticipo a las tejedoras por sus trabajos

Las líderes de los centros pequeños además del sueldo ganan un bono de producción que está calificado en 3 grupos con un:

10%	cuando entregan una cierta cantidad de prendas
15%	" " " " " "
20%	" " " " " "

//..

Generalmente, no se rechaza un trabajo porque las tejedoras son antiguas y tejen muy bien, si alguna vez ocurre que se rechaza un trabajo esto se debe a que se trata de un nuevo modelo, pero pasa muy esporádicamente.

Los precios se ponen de acuerdo al modelo y el tiempo que va requerir el terminarlo.

Para reclutar más socias, hacen promoción y dan mayores incentivos.

Están dispuestas a formar nuevos grupos si es necesario.

La política de la Institución es crear nuevas tejedoras y formar grupos.

El programa se está expandiendo.

La asistencia técnica que dan a las tejedoras es en:

- Diseño
- Tallas
- Métodos
- Clasificación
- Terminación

Las socias y las líderes si necesitan aprender nuevos modelos van al Centro local y a veces vienen al Centro de la oficina central.

Las tejedoras socias no compran el material para los tejidos. La oficina central entrega a la líder y ella es la que entrega a las tejedoras, entrega el material pesando y cuando la recibe la obra terminada igualmente pesa. Siempre les dan con dos onzas más de material, cantidad que se pierde cuando se teje.

A veces pagan por adelantado, esto no se hace con frecuencia, sólo en caso de alguna necesidad muy urgente.

La líder hace el control de calidad y luego cuando la líder viene a dejar en la oficina central, también realizan otra vez el control de calidad.

Su filosofía es dar facilidades para que más gente pueda entrar en los centros, ganar más para ayudar a más tejedoras.

Las socias y las líderes se llevan muy bien, pero no cree la Sra. Gerente que el contacto con grupos de otras organizaciones sería posible por el momento, y que de acuerdo a la experiencia que ella tiene primero debe hacerse el intercambio de ideas, sería mejor sólo hablar con los representantes de las organizaciones y quizá en el futuro por medio de cursos, intercambiar ideas para una buena relación entre las tejedoras.

//:.

En los centros locales la organización mantiene todo el mobiliario, como ser planchas eléctricas, balanza y todo lo que pertenece para mantener un lugar de trabajo. Si los grupos son muy pequeños, la oficina central proporciona planchas eléctricas, las que se consiguieron a precios económicos para la líder.

También hay un servicio médico que está destinado a las tejedoras.

El valor de las obras tejidas realmente está determinado con la líder, ya que en una manera ellas pagan una cantidad menor a lo que la oficina central cancela.

COMENTARIO

Mi comentario para Amerindia es el siguiente: Es una organización para ayudar a la gente de escasos recursos, pero está atravesando el mismo problema que otras instituciones. No tienen un mercado fijo, el material no es fácil de conseguir o si hay los precios son sumamente caros.

Están felices tanto los empleados como las tejedoras de saber que puede formarse una organización de ayuda al Desarrollo Artesanal, especialmente porque dicen que esta ayuda es para la Mujer Campesina.

Están dispuestos a recibir cualquier colaboración y desean cooperar en todo lo que esté a su alcance, con el fin de que este proyecto se haga realidad.

A M E R I N D I A GRUPO

La Organización Amerindia tiene un grupo de tejedoras en la población de Arani, población que se encuentra a una hora y media al sur de Cochabamba.

Este grupo tiene su Centro de Desarrollo Artesanal en un local tomado en anticrético por la organización Amerindia.

Este grupo artesanal está dirigido por la Líder y Presidenta Srta. Francisca Orellana, oriunda de Arani. Tiene 55 miembros con una edad máxima de 40 años, mínima de 12 años y un promedio entre los 15 y 25 años. Está compuesto de 30 personas casadas y 25 solteras.

La ocupación principal en orden de importancia es:

1. Quehaceres domésticos, Estudiantes, Negocios
2. Artesanía
3. Agricultura

Este grupo dedica su tiempo en la siguiente forma:

30% quehaceres domésticos
 50% artesanía - estudiante - negocios
 20% agricultura

En este grupo hemos observado que hay personas estudiantes y gente de negocios. Las estudiantes trabajan muy poco tiempo, desean trabajar para ayudarse los estudios. Las negociantes están trabajando en la venta de hortalizas y verduras, llevando de un lugar a otro.

El rendimiento de producción de este grupo en dos semanas, fue de 40 sacos de lana y 10 chalecos, o sea un total de 50 piezas.

En términos de promedio al mes, este grupo trabajó 0,80 pieza por semana, que puede estar catalogado en esta forma:

20% del grupo hizo 2 piezas
 80% del grupo hizo 1 pieza

Por el momento este grupo está produciendo chalecos y chompas abiertas.

Pueden producir: Suéters, ponchos, chompas, cubrecamas, gorros, polainas y otros.

El material da la oficina central, la mayor parte de las tejedoras no necesitan garantía, esto lo piden si la tejedora desea entrar por primera vez.

//,,

Este grupo trabaja sólo para Amerindia.

Los precios son fijados en la oficina central. Ellas no saben cuántas horas trabajan y tampoco se han puesto un precio por hora de trabajo.

Los precios que la oficina les paga son:

1 Chaleco de lana del Perú					\$b.12.750.-
1 Chompa	"	"	"	pequeña	\$b.20.400.-
1 Chompa	"	"	"	grande	\$b.22.600.-
1 Sueter	"	"	hilada	pequeño	\$b. 7.550.-
1 Sueter	"	"	hilada	grande	\$b. 9.400.-

Cómo distribuyen un día de trabajo?

Estas tejedoras dicen que desde las 10 a 12 de la mañana pueden tejer	= 2 hora
de 2 a 5 de la tarde	= 3 "
de 7 a 9 de la noche	= 2 "
	<u>7</u>
	Total horas

Un porcentaje de 15%	trabajan 7 horas al día
25%	" 2-3 horas "
60%	" 1-2 horas "

De acuerdo a este porcentaje que hemos sacada de las horas que disponen las tejedoras para tejer diariamente, hemos determinado en 3 niveles a las artesanas:

Buena	la que trabaja 7 horas o más al día
Regular	la que trabaja 2-3 1/2 horas " "
Mala	la que trabaja 1-2 1/4 horas " "

Porcentaje de producción por hora

La persona que trabaja 5 horas o más hace 1 chompa a la semana ó 4 al mes
La persona que trabaja de 2 a 3 1/2 horas al día hace 2 al mes
La persona que trabaja de 1 a 2 1/4 horas al día hace 1 al mes

Con este método podemos determinar si un grupo puede trabajar más horas o no.

Preguntando a las tejedoras que si están para trabajar más horas, todas contestaron que sí, siempre y cuando se les pague más por el trabajo. Dicen que el jornal para trabajos en agricultura pagado a un hombre es de \$b.12.000.-, y a una mujer \$b.6.000.- diarios.

Estas tejedoras no quieren trabajar en el campo porque dicen que es muy fuerte, prefieren hacer ellas el trabajo en sus propios terrenos.

Este grupo tiene 1 líder y dos ayudantes que desempeñan las mismas actividades; dan el material, reciben los trabajos, si tienen que enseñar un modelo nuevo o enseñar a tejer a una nueva tejedora ellas están prestas.

//,,

Trabajan 5 días y medio a la semana, tiempo completo, ganan \$b.60.000.- mensuales y están autorizadas para tejer si tienen tiempo durante sus horas de trabajo.

Amerindia no ha entrenado a estas líderes, ellas fueron tejedoras de Fotrama y Francisca, la líder fue socia y líder en Fotrama.

La Líder tiene un fondo rotativo de \$b.40.000.- con el objeto de utilizar para dar un anticipo por el pago de los trabajos, en caso de necesidad de las tejedoras, hasta que la líder vaya a entregar todo el pedido.

En Artesanía, ellas ganan por promedio \$b.24.000.- semanales.

El porcentaje de su ganancia total es \$b.48.000.- mensuales.

Su ocupación principal en orden de importancia es:

1. Quehaceres domésticos
2. Agricultura
3. Artesanía

El porcentaje de ganancia mensual por socia:

Quehaceres domésticos	\$b.25.000.-
Artesanía	\$b.44.000.-
Agricultura	\$b. 6.000.-
	<u>\$b.75.000.-</u>

Las líderes y socias quieren saber sobre: Diseño
Comercialización
Tallas
Nuevos productos

Las líderes y socias quieren saber todo lo que pueda mejorar sus trabajos.

Estas socias no utilizan o piden crédito, si lo piden es en forma de anticipo, también piden en caso de necesitar para agricultura como ser semillas. Las solteras no piden prestado. Una persona casada pide préstamo en la Cooperativa Agrícola.

Una socia pidió \$b.100.000.- para arreglar su casa en la Cooperativa con plazo de un año.

La producción de este grupo es: 30% de modelos antiguos
70% de modelos nuevos modernos

No tienen problemas en cambiar de modelo.

C O C H A L I T A

Cochalita es una entidad que tiene su significado propio. Es una institución civil con programas de desarrollo en artesanías y fines de servicio mutuos.

Se fundó en enero de 1978, tiene 5 años y 10 meses desde su fundación.

Esta entidad abarca 500 familias de diferentes edades, con un promedio de edad entre los 30 y 40 años. Este grupo está clasificado en la siguiente forma:

300 personas pueden tejer chompas y sueters
150 personas pueden tejer gorros, medias, guantes
50 personas pueden tejer mantas, mantillas, ruanas

Con estos datos nos informan que sus tejedoras hacen un trabajo de especialización, razón por la cual ellas no estarían en condición de hacer otros tejidos que no sean de su especialidad.

Nos informan que el material que lo utilizan para artesanía es:

75% alpaca
25% lana y algodón

Estas 500 familias se encuentran divididas en 26 grupos, los mismos que están situados en 26 localidades. Estos grupos están dirigidos por una presidente, secretaria y tesorera. Cada familia da una cuota de \$b.500.- mensuales, los que son utilizados para pago de las líderes como viáticos, pasajes y día de trabajo por cualquier actividad que sus representantes lo hagan. Ejemplo: salir a Cochabamba para traer víveres o materiales para el grupo.

En cuanto al estado financiero nos dijo que si se quiere hacer 100 prendas, el Sr. Administrador necesitaría un capital de \$us.60.000.-.

Nos informaron que dada la crisis por la que atraviesa el país, sus tejedoras no están tejiendo aproximadamente por el tiempo de un año y medio, y para ser más concreto en enero de 1985 serán dos años que sus tejedoras no trabajan.

Preguntado sobre qué hacen hoy sus tejedoras, nos explicó que como son familias las que están agrupadas, decidió comprar un terreno en el Chapare y están yendo a trabajar grupos de familias en sistema rotativo, de esta manera la cosecha será repartida entre todas las familias.

Siguiendo con la encuesta contestó lo siguiente: Bajo qué arreglo las socias obtienen el material? El administrador dice que la Presidenta del grupo va a la oficina, recoge el material y luego reparte en su Centro a las tejedoras.

El no tiene falta de materia prima, porque no está haciendo tejer, mejor él tiene lana en bodega.

//..

Hacen balance cada año. Tienen un presupuesto anual, pero no nos proporcionó sus datos numéricos.

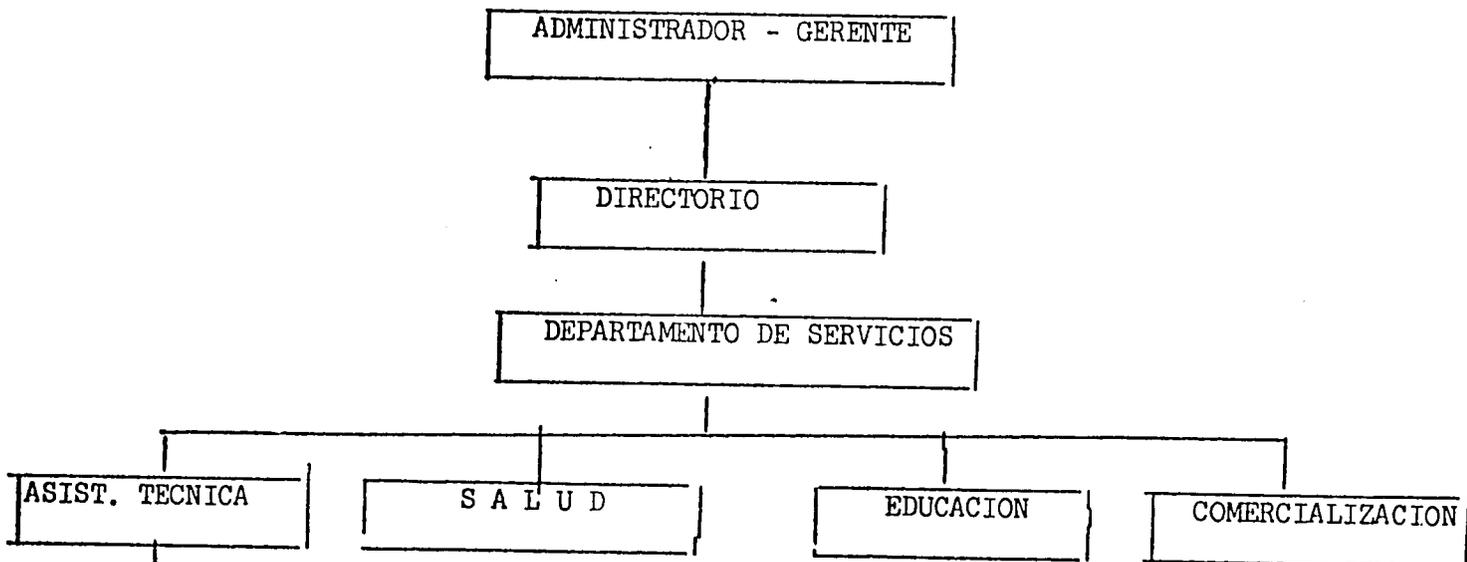
Trabaja con bancos privados, no proporcionó nombres de estos. Su monto más alto de préstamo fue por la suma de \$b.150'000.000.-, que lo obtuvieron para comprar máquinas caseras de tejer. Al comienzo la institución hizo préstamos pequeños, que tuvo que refinanciar, esto lo utilizó en compra de materiales..

Sus canales de mercadeo fueron Europa un 95%, Colombia a través de muestras, y Estados Unidos; también vende en sus oficinas centrales. Tiene un almacén y sus bodegas, vende a gente que llega de otros países. No asiste a Ferias y no exporta.

La estructura de la oficina está conformada en la siguiente manera:

Administrador - Gerente
Directorio

- 4 Departamentos de Servicio
1. Asistencia técnica
 2. Salud
 3. Educación
 4. Comercialización



- Categoría :
1. Artesano que empiece a trabajar
 2. Aspirante - trabaja con artesano
 3. Profesional cuando sabe todo o maestro de alto nivel

//..

Salud:

Se vacunan 3 veces al año a los niños de los socias y hay un matrimonio de médicos que trabajan atendiendo a sus familias, estos son pagados a sueldo mensual por tiempo completo.

Educación:

Contempla también 4 aspectos

- Organización
- Habilidad
- Desarrollo y diversidad de actividades
- Vida comunitaria que abarca: Trabajo de campo y trabajo del hogar

Este proceso de educación lo utilizó para formar líderes y especializar a sus artesanos.

Las líderes reciben el material o cualquier orden de la Oficina Central y llevan a su localidad para informar a sus socias.

Al preguntar cómo fija los precios de los artículos, informa que su oficina ha solucionado el problema fijando en dólares todo el proceso de comercialización, nos mostró un formulario en el que se pudo apreciar su capacidad de comercialización y buen manejo de la misma.

Se pidió un formulario pero no fue posible conseguir y nos permitió tomar nota de lo siguiente:

Costo de material	Mano de obra	Hora de trabajo	Por servicio	Costo General	Costo operación	Costo oficina
\$us.14.96	\$us.18.60	\$us.0.46	\$us.0.30	\$us.3.50	\$us.1.20	\$us.3.30

La cantidad de formularios que esta organización utiliza es asombrosa, pero no se pudo conseguir copias, debido a que su gerente lo hizo todo este trabajo con un sentimiento filosófico y únicamente para su organización.

Al conversar de crédito nos indicó que ellos tienen un sistema de préstamo al que lo llaman "préstamo relámpago", y esto les está dando buen resultado.

Esto significa préstamo de corto plazo, por ejemplo, una socia pide para comprar tomates para ir y vender en otro lugar, este sistema de negocio no requiere mucho tiempo para negociar, puede ser de unos 15 días. El gerente dice que la organización gana dinero y el socio también.

También tiene un sistema de intercambio de alimentos entre las familias que trabajan, pero esto no se puede entender.

Esta organización tiene 7 empleados a tiempo completo.

//..

Para reclutar más socias deben tener afinidad en las ideas y trabajo del grupo, también tienen que ver si todo el grupo acepta.

Dan cursos.

Esporádicamente forman grupos.

La política del grupo es: Promoción Educativa. Su razón: "Es necesario tecnificar a las personas".

Los problemas que tiene la institución son generales, los mismos que tiene todo el país. No se puede planificar nada porque cada mes cambia todo.

En caso de que hayan pedidos, ellos están para dar el material y todos los pasos que se requieren para el éxito del programa, ya que existen buenas relaciones con los grupos que están acostumbrados a intercambios de convivencia con los días de campo.

Los deseos del Sr. Gerente son el fundar una escuela donde el niño pueda aprender un oficio y cuando llegue a la edad de 15 años el alumno sea bachiller y pueda trabajar. Que pueda ser persona útil.

FOTRAMA DESDE SU OFICINA CENTRAL CONVERSANDO CON EL CONTADOR

FOTRAMA es una institución que tiene 20 años de experiencia en Cooperativismo artesanal, viendo la habilidad de la gente y la falta de trabajo de manera especial de la mujer, tanto en la ciudad como en el campo, decidió formar una Cooperativa Artesanal.

Hoy FOTRAMA cuenta con 1.850 socias, 16 Centros de producción. Estas socias están capacitadas para producir:

- Sueters
- Ponchos
- Ruanas
- Vestidos
- Chalinas
- Guantes
- Gorros
- Telas
- Alfombras

De acuerdo al informe anual de producción del año 1983, la Cooperativa vendió 23.000 piezas de tejidos de los diferentes productos arriba mencionados.

FOTRAMA necesita un capital para poder financiar materia prima, que no es tan fácil conseguir con la inestabilidad de la moneda y los cambios constantes de alzas de precios.

La Cooperativa hace balance anual. El Presupuesto no se ha realizado completamente este año, en vista del cambio constante de la economía, esto ha desconcertado a todo el movimiento contable. Por ejemplo en el mes de enero de 1983, hicieron un presupuesto de \$b.335.470.- para pagar a los empleados y con el alza de salarios y medidas económicas, hasta fin de año necesitaban \$b.1'140.148.-, sin tomar en cuenta bonos patrios, aguinaldos, etc.

FOTRAMA usa crédito. Los Padres Maryknoll desde la fundación de la Cooperativa han prestado a esta institución sumas de dinero con bajos intereses y con pago del capital con la producción de tejidos. Hoy los Padres Maryknoll prestaron \$us.50.000.- en un programa de fondo rotativo, este préstamo se paga durante todo el año, el 50% de la mercadería que va para los Padres como parte del préstamo y el otro 50% los Padres tienen que pagar en efectivo. Este préstamo se puede decir es el que mejores beneficios les ha proporcionado. La institución OXFAN, que es una organización de ayuda para el tercer mundo, hace 7 años ha dado dinero a la Cooperativa, y como parte de pago la Cooperativa entregó tejidos. En la misma forma ha trabajado con la Agencia Misericord

//..

Alemana, que también les prestó otra cantidad para que se pague con trabajos artesanales.

Los canales de mercadeo son Alemania y Estados Unidos, gente que viene de otros países, este tipo de venta es un sistema que por el momento está dando buenos resultados, primero porque el turista compra todo lo que está en bodega, luego la cooperativa no tiene que hacer ningún papeleo de importación ni entenderse con el transporte, así se evitan de los trámites e impuestos que tanto perjudican la comercialización. También se vende a gente que viene de otros departamentos.

Eventualmente participan en Ferias y Exposiciones, ya que este tipo de trabajo requiere de gastos.

Si hay pedidos se exportan, caso contrario se queda la mercadería para la venta local.

FOTRAMA tiene los siguientes almacenes en los diferentes departamentos:

<u>Lugar o ciudad</u>	<u>N° Almacenes</u>
La Paz	1
Santa Cruz	1
Sucre	1
Cochabamba	3

Estructura de la organización:

ORGANIGRAMA

Consejo de Administración

Consejero Tesorero

Contabilidad

LIDERAZGO

El Liderazgo por muchos años ha sido impuesto por las líderes a los grupos de acuerdo a las normas de FOTRAMA, hoy hacen una evaluación entre las socias, la persona que se distingue o sobresale en el grupo considerando los siguientes aspectos:

- Buena tejedora
- Habilidad para enseñar a tejer
- Habilidad para manejar grupos
- Conocimientos básicos de contabilidad

Si esta persona tiene las cualidades mencionadas, inmediatamente la toman para ir entrenándola como Líder.

//..

FOTRAMA ha conseguido un matrimonio de los Maryknoll, los que están supervisando muchas de las actividades de esta institución. Por ejemplo, el esposo es un señor agrónomo, quien está ayudando en la contabilidad, también expresó que muy pronto ayudará o trabajará con los padres o esposos de las socias, con orientaciones agrícolas. La esposa trabaja con las tejedoras, líderes de grupo y personal femenino en la oficina. Con las tejedoras está haciendo un trabajo social dándoles charlas sobre "La mujer de hoy tiene más contacto y participación fuera del hogar". Conocimientos básicos sobre nutrición, ella es la que entrena a las líderes.

FOTRAMA tiene 16 centros alrededor de Cochabamba, con una líder por grupo. Estas líderes son pagadas con sueldo mensual, trabajan 5 días y medio a la semana.

En Administración hay 20 empleados, 30 obreros que trabajan en la hilandería, empaques y otras actividades.

FOTRAMA tiene un N° total de empleados de 66, los mismos que gozan de los beneficios de la cooperativa, porque ellos también son socios.

Existe servicio de 11 médicos en las diferentes ramas de la medicina, y están en contratos con 2 clínicas, para que de esa manera puedan llevar a sus socias cuando lo necesitan.

Para reclutar socias no hacen mucho, ya que diariamente viene gente y se les explica qué traigan a una socia antigua, quien dice conocerla, esto es todo el proceso de incorporar nuevas socias.

El trabajo de FOTRAMA se está expandiendo, sus centros lo demuestran. También tienen un servicio de venta de artículos de primera necesidad, ya que en el campo es más difícil conseguir estos artículos. Este servicio es otro de los beneficios de la cooperativa para sus socias.

Los artículos que FOTRAMA les proporciona son los siguientes:

- Aceite 1 litro
- Azúcar 5 libras
- Arroz 5 "
- Fideos 5 "
- Jabones 2 piezas
- Leche en polvo, 2 libras

El material y todos los beneficios que FOTRAMA les ofrece a sus socias, lo realizan en cada Centro, mantienen una oficina, con lo principal como ser mesas, sillas, planchas eléctricas, lavandería para el lavado de las prendas, jabón. Todo esto mantiene FOTRAMA con un presupuesto mensual.

Los Centros de Cochabamba y Araní son casas de propiedad de FOTRAMA, el resto son rentadas.

//..

-4-

FOTRAMA les dá el material a las socias, razón por la cual no sienten la necesidad de material. La Líder local les entrega el material y cuando dan el trabajo terminado, les revisa su buena calidad, les entrega una cierta cantidad de detergente para que puedan lavar la prenda, luego la planchan en la oficina y en este momento es cuando recién entregan a la Líder el trabajo.

Cada mes el grupo de FOTRAMA de la Oficina central, sale al campo a visitar a los Centros. Allí revisan el control de calidad dos expertas en control de calidad y dos otras personas trabajan en la contabilidad, luego de entregar los trabajos, les pagan a las socias y estas reciben una charla o una demostración, luego terminan entregando los alimentos. Todo este trabajo es realizado en todo un día.

El personal que sale al campo nos indica que durante el mes salen 15 días y los otros 15 días quedan en la oficina central, trabajan en los diferentes departamentos.

El objetivo de FOTRAMA es ayudar a desarrollar la artesanía a la Ama de Casa, para que dicha familia pueda sobrevivir.

FOTRAMA está intercambiando programas educativos en sus socias, de esa manera tienen mucho en común, sus actividades y deseos son los mismos.

Cada 2-años hay una Asamblea General para nombrar al Consejo de Vigilancia, al Comité de Producción, al Comité de Educación, de esta manera las socias pueden elegir a sus directivos en forma democrática. Solamente el Tesorero, que es el Padre Gerardo, es reelegido cada dos años.

FOTRAMA nos da una lista de nombres de los Centros y un capital rotativo que tiene cada Centro, este capital rotativo es mensual.

COMENTARIO

FOTRAMA como institución es una de las mejores organizaciones artesanales que existe en Cochabamba, con su experiencia ha cubierto un proceso de desarrollo, maneja un personal bien capacitado en administración y otro para clasificación de productos, del que dicen que la experiencia ha ido dando poco a poco.

Al hablar con su personal administrativo, hablan muy seguros y orgullosos de su capacidad.

FOTRAMA ha vencido y sabe de todos los pasos que una empresa debe conocer para su buen funcionamiento.

Por la situación económica y la falta de material se nota que estos últimos años ha tenido un estancamiento en su desarrollo.

//..

La falta de materia prima y la poca comercialización han reducido los medios de ingreso del artesano al mínimo. Entendemos que Fotrama trata de dar trabajo de cualquier manera, pero esta es una falla tremenda porque las bodegas de FOTRAMA están llenas de trabajo que no se vende.

Creo que si existe una organización que pueda resolver el problema de la comercialización, buscando mercados de prestigio, se puede enviar trabajos de excelente calidad y a las artesanas se les puede pagar bien.

FOTRAMA necesita ayuda en la comercialización y con los nuevos diseños, ellos están listos a cooperar en todo y desean recibir cualquier orientación respecto a artesanías.

COOPERATIVA INTEGRAL "F O T R A M A" LTDA.

DETALLE DE LOS CENTROS Y RELACION DEL FONDO SOCIAL AL 31
DE DICIEMBRE DEL AÑO 1983

<u>Centros.</u>	<u>Monto Fondo Social</u>
Cochabamba	\$b. 4'415.073.75
Arani	\$b. 4'591.337.90
Cliza	\$b. 1'502.447.42
Thage	\$b. 1'120.485.68
Siaco	\$b. 2'352.334.85
Salinas	\$b. 1'949.313.78
Tarata - Tiataco	\$b. 1'945.463.73
Ucuchi	\$b. 850.293.42
El Paso	\$b. 694.081.21
Tiquipaya	\$b. 840.64
Personal en planta	\$b. 7'880.546.43
Encargadas en los centros	\$b. 2'786.353.95
Tejares y Alfombreros	\$b. 2'035.676.57
Tiraque	\$b. 1'704.130.93
Pampa Khasi	\$b. 150.770.32
Vinto	\$b. 1.021.95
Laneros	\$b. 310.764.77
Socias inactivas	\$b. 142.178.68

T O T A L

\$b.34'433.115.98
=====

Socias activas campo

950

Producción

1.5 por mes

FOTRAMA

C L I Z A

Cliza es una población localizada en el camino a Santa Cruz, a 45 minutos de Cochabamba. En esta población, Fotrama tiene un Centro Artesanal desde hace tres años con 50 socias y una Líder de muy buenos antecedentes, para Fotrama es una de las mejores líderes que tiene.

Las socias nos informan que están contentas trabajando para Fotrama, primero porque les dá trabajo contínuo, luego como ellas son consecuentes con Fotrama, saben que siempre les da trabajos nuevos. Nos informan las socias que ellas no trabajarían para otros grupos, que tienen confianza en Fotrama, que es una organización que está muchos años en la región de Cliza.

Muchas de las socias de este grupo han tomado cursos sobre nuevos modelos y nos dicen que para ellas no es difícil cambiar un diseño, la primera prenda les toma un poco más de tiempo. Ellas dicen que si una chompa terminan a la semana, la chompa o un nuevo modelo pueden terminar en una semana y media, luego resolviendo todos los problemas que tuvieron con la primera, la segunda chompa ya comienza a tomar su curso normal, o sea una chompa por semana.

Las socias fluctúan en la edad máxima de 45 años,, mínima de 14 años y promedio de 14 a 30 años.

Su ocupación principal en orden de importancia es:

- 1. Quehaceres Domésticos
- 2. Agrícola
- 3. Artesanía

Estas dedican su tiempo en la siguiente forma:

- | | |
|--------------------------|-----|
| 1. Quehaceres Domésticos | 30% |
| 2. Agrícola | 10% |
| 3. Artesanía | 60% |

Su volumen de producción fluctúa de 3 a 5 chompas por persona, con un total de al mes.

Este grupo puede hacer además de chompas, lo siguiente:

- Vestidos
- Ruanas
- Ponchos
- Guantes
- Gorros

Las socias de este grupo obtienen el material de su Cooperativa Artesanal "Fotrama", si una persona desea entrar en esta cooperativa como socia, una socia antigua tiene que garantizarla personalmente, de esta manera la persona adquiere el material.

Este grupo no siente la falta de material porque la cooperativa le dá cualquier cantidad, de esta manera se pudo identificar que unas socias hacen 3 chompas, otras 4 y otras hacen 5 chompas.

//..

Los precios de los artículos lo fija la Cooperativa, las socias dicen que la Cooperativa les paga de acuerdo a la talla y al modelo, generalmente en un nuevo diseño les paga más.

Para que una socia pueda ser lider del grupo, necesita de los siguientes requisitos:

- Habilidad en el tejido
- Habilidad de transmitir las enseñanzas
- Que sepa lo fundamental, o sea las 4 operaciones matemáticas
- Que sea una persona que todas la consideren y respeten
- Que la Lider sepa de Relaciones Humanas.

La oficina central la nombra después de hacer una evaluación con los mismos socios. Prefieren una Líder que sea del lugar.

Fotrama lleva a sus socias a Cochabamba para darles cursos de 2 ó 3 meses, ellas son preparadas en:

- Nuevos tejidos
- Tallas
- Modelos
- Combinación de colores y materiales
- Terminación de una prenda
- Lava y planchado
- Liderazgo
- Contabilidad

La Lider es una empleada de la Cooperativa, trabaja 5 días y medio. Ella es la persona que va controlando la calidad de las chompas, ella es la que recibe el material y órdenes de la oficina central, y a su vez pasa a las socias. Si hay una nueva socia, la Lider enseña hasta que todos los diseños y tallas haya aprendido esta nueva socia.

De acuerdo a la evaluación, una persona puede aprender a tejer muy bien en el tiempo de 3 meses, esto quiere decir la nueva tejedora ha tejido por lo menos 10 sueters, tiempo que le da para aprender sobre tallas y modelos.

Las socias de este grupo gastan un promedio de 6 horas diarias en el trabajo de sus chompas, también dicen que pueden poner 2 horas más diarias de trabajo en caso de que haya más pedidos. Su ganancia mensual en artesanía es de \$b.55.000 a \$b.60.000.-.

<u>Rubro</u>	<u>Promedio de Ingresos de 1 socia</u>	
		<u>Ingreso</u>
Agricultura	10%	\$b.3.000.-
Quehaceres Domésticos	30%	\$b.20.000.-
Artesanía	60%	\$b.72.000.-
	Total	\$b.95.000.-

//..

En este grupo no pueden poner su porcentaje en agricultura, ni para quehaceres de la casa, ya que la mayoría son solteras y los padres no les pagan por este trabajo. Para sacar el porcentaje hemos preguntado cuánto paga la otra gente por un trabajo similar.

El porcentaje mayor es el de producción de artesanía, en satisfacción, ya que con ese dinero, de manera especial para las solteras es todo el dinero que poseen, ellas se compran ropa, joyas, artículos como radio, su propia cama y otros enseres, es decir esta entrada económica les da una cierta independencia.

Ellas dicen que necesitan ayuda de todo, desean saber:

- Diseño
- Moda
- Materiales
- Colores
- Tinturados
- Contabilidad
- Quehaceres Domésticos

No han solicitado crédito porque creen que no han necesitado, cuando piden es una cantidad no mayor de la que ellas pueden pagar con su trabajo y eso lo hacen con sus amigas, y no pagan interés; pagan cuando el préstamo es mayor y tiene que ser con plazo de interés que no pasa del 4% mensual.

Por lo general los padres les prestan y son sin intereses.

Este grupo de socias tiene un 70% de socias solteras, un 15% solteras con niños y 15% casadas, este es una de las razones por que trabajan más porque sus padres les apoyan a trabajar más tiempo en Artesanía.

FOTRAMA

T I R A Q U E

Tiraque es una población situada al Sur de Cochabamba, con 2.500 habitantes aproximadamente, con acceso de buena carretera para su comunicación. En esta área se encuentra un centro de artesanías rentada por la Cooperativa Fotrama, sus miembros son 82 activos y unos 35 no activos con un total de 131 socios.

La edad máxima de estas personas es 39 años y la mínima está en los 12 años, promedio entre 20 y 30 años.

La ocupación en orden de importancia es la siguientes:

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. Quehaceres de casa | 50% |
| 2. Agricultura | 10% |
| 3. Campo - Artesanía | 40% |

Este grupo está compuesto el 70% de socias solteras y el 30% casadas.

Este grupo también está localizado el 50% en la población y el otro 50% está en el campo disperso.

Las socias de Tiraque pueden producir los siguientes productos:

- | | |
|---------|-----------|
| Chompas | Ponchos |
| Ruanas | Mantillas |
| Gorros | |

Por el momento están produciendo chompas.

El rendimiento de calidad es excelente, pero el rendimiento de cantidad es bastante pobre, por ejemplo este mes, o sea septiembre 9 hasta octubre 5, las socias entregaron 160 piezas con un monto total de pago de \$b.2'700.000.-, o sea 80% fueron chompas y 20% fueron ponchos.

El arreglo de la lana es el mismo proceso que lleva Fotrama, o sea a través de sus líderes.

En esta ocasión fueron dos personas que se encargaron de la contabilidad y dos personas que se encargaron de la producción y calidad. Llevaron una camioneta con alimentos de primera necesidad que Fotrama vende a sus socias como uno de los beneficios de ser socia.

El precio de los alimentos con relación al mercado local es mejor, ya que la cooperativa compra por mayor y luego da al precio del mercado de Cochabamba.

Los víveres que pueden comprar son los siguientes:

- Aceite 1 litro
- Fideos
- Jabón 1 pieza
- Azúcar
- Arroz

//..

Estos alimentos son como un premio a las buenas tejedoras, pueden comprar la misma cantidad todas las socias, pero como no todas trabajan 3 chompas al mes, no pueden comprar todo lo que les ofrece la Cooperativa.

Las socias realmente no sienten falta de material, porque la Cooperativa les dá cualquier cantidad.

La falta de rendimiento en este pueblo por parte de las socias es el siguiente: El dinero que reciben les parece poco porque un 30% de este grupo son gente que trabajaban en el Chapare y naturalmente ganaban mejor, ellas dicen que iban temporalmente o sea unas trabajaban 3, 4 y 5 meses, hacían buen dinero y regresaban. Muchas de estas personas estaban trabajando en restaurants y sitios de venta de comida y en otras actividades.

Este grupo entrega toda su producción a Fotrama, no tejen para otro grupo.

El precio lo fijan en la oficina central, o sea de acuerdo a la talla y modelo y como están nuevos pedidos haciendo, sus precios son los más altos entre las socias de Fotrama.

El proceso de Liderazgo es el mismo para todos los grupos.

Entrada económica por socia al mes

<u>Socia del pueblo</u>		<u>Socia del campo</u>	
Artesanía	\$b.55.000.-	Ama de casa	\$b. 1.000.-
Quehaceres Dom.	\$b. 1.000.-	Agricultura	\$b. 2.000.-
Agricultura	\$b. 400.-	Artesanía	\$b.18.000.-
	<u>\$b.56.400.-</u>		<u>\$b.21.000.-</u>

Para el grupo de socias del pueblo no fue difícil calcular el porcentaje, pero para las del campo no tuvieron respuesta, ya que dijeron que nunca tienen una persona para que les ayude en los quehaceres de la casa; en agricultura sucede lo mismo y la única entrada que para ellas es efectiva es la entrada de artesanía, o sea \$b.18.000.- mensual, por un sueter que promedialmente entra de este grupo.

El interés de aprender nuevos diseños/modelos es muy grande y quieren cualquier ayuda que se les pueda ofrecer para superar y vender en mejor precio su producto.

Usan crédito cuando una persona de la familia está enferma, prefieren pedir a un familiar. También piden dinero para compra de semillas y abonos, ya que en la población no existe este servicio.

Este grupo desea ganar más su producción, nos indican.

//..

La Líder a pesar de ser muy buena tejedora, no exige mucho a cumplir de inmediato los trabajos. En este grupo se encontró gente que tenía material por el espacio de 6 meses y otra de 3 meses.

OPINIONES

Creo que gastaron mucho tiempo y personal para recibir los trabajos y para la venta de víveres.

Pueden tener preparadas las fichas de pago con anterioridad y llenada la papeleta de control de material y calidad. Esto puede hacer la Líder local.

Podría tener un fondo para pagar por lo menos una parte del trabajo recibido, ya que las socias tienen que esperar un mes para recibir este pago y lo que se ve en un 50% de producción, se pudo observar que las socias trabajaron la última semana.

FOTRAMA provee todo en los Centros:

- | | |
|------------------------|---------------|
| · Local | Mesa |
| Balanza | Sillas |
| Material de Escritorio | Planchas |
| Empleada | Luz eléctrica |

KAY HUASI

Kay Huasy es una Empresa de comercialización artesanal, su dueña y gerente es la Sra. Elizabeth Rojas. La Sra. Rojas nos informa que ella se encuentra trabajando poco a poco por muchos años, pero hace 3 años su negocio se ha expandido.

La Sra. Rojas cuenta con 500 a 600 tejedoras que se encuentran distribuidas en 6 centros de diferentes localidades.

<u>Localidad</u>	<u>N°Centros</u>	<u>N°Tejedoras</u>
Arani	1	350
Mayorazgo	2	35
Vinto	1	20
Sipe - Sipe		10
Temporal		25
	Total	<u>440</u>
		100
		<u>540</u>

En Cochabamba no hay Centro porque las tejedoras llegan a su oficina central desde donde dan el material y todas las tejedoras a su vez entregan los trabajos.

Estas tejedoras pueden hacer:

Sueters	Ponchos	Ruanas
Vestidos	Polainas	Chalinas

Su rendimiento de producción fue 1.300 kilos de alpaca y 200 kilos de algodón en 3 meses.

De acuerdo a esta información sacamos que 500 kilos de material fue utilizado cada mes; también utilizando esta misma cantidad mensual, dio una producción de 1.000 piezas al mes. Como son 700 tejedoras, sus resultados fueron que cada socia tejió un sueter y un cuarto de sueter al mes.

El estado financiero de la Sra. Rojas es el de \$b.950.000.000.-, con una deuda que la obtuvo desde el Banco Central de \$b.39.000.000.-, este préstamo es un crédito refinanciado con un plazo de 2 años.

Los medios de mercadeo de las artesanías de este almacén son su propio almacén y los Estados Unidos, gente que viene de otros países, gente que viene de otros departamentos.

También tiene unas cuantas piezas de tejido que son dejadas en consignación, esto sucede rara vez, especialmente cuando es un nuevo producto.

La organización está compuesta por la Gerente y Dueña a la vez, un Contador, 5 empleadas, 8 líderes de campo, todas estas personas perciben un sueldo.

//..

Las líderes además del sueldo tienen un porcentaje de acuerdo al número de piezas tejidas que entreguen.

En este grupo de tejedoras realmente no hay mucho contacto con la tejedora y el empresario, ya que más se reduce toda la acción de precios entre la Líder y el empresario. La líder busca a las tejedoras y les ofrece una cierta cantidad de dinero por el tejido de una prenda. Si la tejedora acepta, ya está resuelto el caso. Es verdad que puede ser un precio que a la líder se le antojé, a pesar de que la gente se entera de cuánto están pagando las otras instituciones.

Esta organización no busca tejedoras para enseñar, generalmente reciben las que ya saben tejer y la líder les enseña los nuevos modelos.

El precio de una prenda lo pagan de acuerdo a lo que las otras instituciones están pagando, alguna vez pagan un poco más, especialmente cuando se trata de un pedido o venta urgente.

El total de empleados en su organización es de 13 personas, todas de tiempo completo. Gente de trabajos por obra son las tejedoras, de 480 a 490 personas.

Si desean nuevas tejedoras, hacen propaganda y son aceptadas las personas que saben tejer.

Este año se ha expandido abriendo nuevos centros.

La política de la institución es encontrar más tejedoras para aumentar el potencial de pedidos.

El problema mayor que enfrenta la institución es la falta de lana y falta de hilado.

La asistencia técnica que dan a la líder son las siguientes ramas:

- Diseño
- Tallas
- Métodos
- Clasificación
- Terminación

Las tejedoras van a su centro local para recibir el trabajo y el diseño de la prenda, todo este proceso lo hace la jefe de grupo del lugar. Las tejedoras se quedan en el Centro cuando tienen que aprender un nuevo diseño, ya que la líder debe trabajar con la tejedora por todo el tiempo que ésta necesite.

La forma de trabajar con las tejedoras es por medio de las líderes, ellas dan y reciben el trabajo y a su vez les pagan.

//..

Hay un equipo de la oficina central que sale a los pueblos para reforzarles con la ayuda técnica, esto se hace especialmente cuando se va a trabajar con un modelo muy exclusivo.

El objetivo de la empresa es ganar dinero y ayudar a la gente.

Las relaciones entre socias y líderes son buenas, pueden trabajar con otros grupos.

La necesidad actual de esta empresa es la de obtener una fábrica de hilados, para esto se ha solicitado un préstamo al Banco de Cochabamba por la cantidad de \$b.1.500'000.000.-, la empresa está aportando con capital propio \$b.500.000.000.- y una casa en Oruro por un valor de \$b.400.000.000.-, faltando una garantía de 600.000.000.-.

Nos indica que esta máquina estaría en condiciones de producir 5.000 kilos de lana por mes y si le añadimos \$us.50.000.- más, la producción sería de 10.000.- kilos, ya que esta máquina tiene la capacidad de producir 10.000 kilos al mes.

COMENTARIO

Kay Huasy es una organización nueva, su Gerente entiende su negocio, es ex-empleada de Amerindia, tiene experiencia en negocios y creo que entiende que si hay una oportunidad de que su negocio crezca, está dispuesta a compartir con sus artesanos.

Ella expresa que necesita ayuda en cualquier rama o sector de la organización a fin de lograr un buen desarrollo artesanal.

K A Y H U A S Y G R U P O

Kay Huasy tiene un grupo de 200 personas artesanas en la población de Arani, pero sólo 150 son activas, o sea todas tienen un trabajo que cumplir, sin tomar en cuenta el tiempo que tomen para terminar.

La máxima edad de este grupo son los 40 años, la mínima 15 y promedio de 15 a 30 años.

Su líder de tejido es la Sra. Eleuteria Gonzáles Baldelomar de 32 años.

La ocupación principal en orden de importancia es:

1. Ama de casa - Estudiante
2. Artesanías
3. Agricultura

En este grupo encontramos estudiantes, de las cuales su estudio es lo principal, para el resto ser Amas de Casa o ayudar en la casa es primera importancia el aseo y preparación de alimentos.

Toma el segundo puesto la Agricultura, porque todas están obligadas a trabajar 1 semana o un mes al año, ya sea para ellas mismas en el caso de las casadas y en el caso de las solteras porque sus padres les obligan, tienen que trabajar para su alimentación.

Artesanía toma el tercer lugar, pero es la única entrada que realmente les da la oportunidad de comprar algo que desean, vale decir les da independencia en sus decisiones.

En el caso de las 25 estudiantes que asisten a la Escuela Rural tipo Normal, la Artesanía es la única entrada que tienen para estos cursos.

En orden de producción económica,	podemos clasificar en términos de promedio:	En orden económico:
Artesanía	Ama de Casa	Ama de Casa
Ama de Casa	Agricultura	Agricultura
Agricultura	Artesanía	Artesanía

Este grupo se puede contar con 150 personas activas, todas tienen un trabajo a pesar de que una parte del grupo puede entregar en 2 meses una prenda, otra parte puede entregar 1 prenda al mes y la otra 2 prendas al mes. Sólo un grupo reducido puede entregar 3 ó 4 prendas al mes.

Este grupo entregó en una semana de producción las siguientes prendas:

11 Chompas cerradas	a \$b.11.000.- c/u	Total	\$b.111.000.-
1 Ruana	35.000.-		35.000.-
4 Ponchos medianos	12.000.-		48.000.-
6 Juegos de gorros y mitones	5.000.-		30.000.-
9 Chalecos	9.500.-		855.000.-
<u>31</u>			<u>1'079.000.-</u>

//..

Como este grupo entregó 31 piezas en porcentaje a 150 socias que están trabajando todo el mes, cada persona tejió 1/5 chompa.

Las facilidades de la Cooperativa como mobiliario, mesa, balanza, una caja para guardar los trabajos terminados, etc., pertenecen a la oficina.

En cuanto a la lana, las tejedoras tienen el material porque su Gerente les proporciona, pero dicen que siempre oyen que es muy difícil de conseguir.

La líder puede recoger todos los días el trabajo, ya que dispone de un fondo, este fondo sin embargo, no es suficiente para cubrir el 100% los trabajos de las artesanas, a veces tiene sólo para dar adelantado.

Estas trabajadoras realizan labores más para Kay Huasy, pero si por cualquier razón no tienen trabajo o en otro Centro están pagando más, se van y trabajan en otro Centro.

Este mismo grupo por el momento está trabajando con lana de Imfol y lana cruda.

La Oficina Central fija el precio, nunca han pensado poner su precio de trabajo por hora.

Las normas de Liderazgo las dá la oficina Central, que son líderes pagadas.

Este grupo consta de 3 empleadas, la primera es Maestra para enseñar nuevos diseños, modelos y tallas, es una mujer que tiene muchos años de experiencia, aprendió y trabajó para Fotrama, esta persona tuvo cursos cuando trabajó para Fotrama, después de 15 años tejiendo en dicho lugar, mantuvo su negocio propio por 4 años, ahora por faltade capital lo perdió.

Otra empleada es una Secretaria, que lleva las cuentas, salida y entrada de material y los trabajos referentes a su puesto.

La tercera empleada es una persona que pone las etiquetas y da un pequeño terminado a la obra. Las tres trabajan 5 días y medio a la semana 6 horas/día.

Estas personas ganan muy poco, la Maestra gana \$b.108.000.- mensuales, la Contadora \$b.80.000.- y la otra todavía no sabe cuánto va a ganar porque entró recién. Estas personas dicen que están para aprender más.

Tanto las socias y las tejedoras dicen que si les pagan más, trabajarían más tiempo.

Las tejedoras dicen que están para cambiar modelos, diseños y complacer los pedidos, siempre y cuando les paguen más.

No están acostumbradas a pedir crédito, en caso de pedirlo, piden a una Cooperativa para semillas.

Una socia dice que es lindo tener su propio negocio, pero la faltade capital no les permite.

Este grupo trabajan diseños tradicionales 50% y hacen modernos el otro 50%.

Las empleadas gustarían tener un sitio más cómodo, como una cocina para hacer un té o café.

L A S I M I L L A S

La Asociación Artesanal "Las Imillas" fue fundada en 1979, después de trabajar 15 años para otra organización. Está constituida de 50 miembros, tiene su sede en la población de Arani, a una hora y media de Cochabamba, con fácil acceso de automóvil, ubicada en la casa de una Líder.

La razón de separarse fue la necesidad de ganar más dinero, y a pesar de que fue una cooperativa artesanal, no entendían el funcionamiento de la organización.

"Las Imillas" se formó con 25 miembros, con un mínimo aporte financiero de cada una de las socias formaron un capital, sintiendo posteriormente la necesidad de mantenerse unidas, se interesaron por formar una asociación.

Con el dinero compran material y se reparten. Una valiente socia comienza a salir del campo a Cochabamba, mostrando sus productos de almacén en almacén, no contenta con estos contactos va a La Paz, donde adquiere pequeños pedidos y esto les dá ánimo para continuar.

Después de un año de esta dura experiencia, la valiente socia llamada Margarita Laine, es visitada para ofrecerle una beca a Panamá para tomar un curso de Cooperativismo, Administración, Liderazgo, Contabilidad, Asociación y Relaciones Humanas, acepta la beca porque siente la necesidad de educarse, ya que poniéndose en contacto con la gente de otros lugares siente esta necesidad.

Después de cuatro meses de ausencia encontró menos personas, 12 socias que tuvieron la oportunidad de ser entrenadas por Margarita.

Con sus conocimientos ya pensaron en hacer un préstamo, el mismo que lo obtuvieron primero de la Cooperativa de Servicios "Cochabamba" Ltda., al mismo tiempo empezaron a regresar sus antiguas compañeras, pero sólo 12 socias tomaron la responsabilidad de la deuda. Su préstamo fue de \$b.50.000.- por un plazo de un año y medio, que les dio 25 kilos de lana, el préstamo fue respondido muy bien.

Como su venta progresaba y todo marchaba bien, empezaron a estudiar la necesidad de tener Personería Jurídica, y al año obtuvieron.

Este grupo ha vencido poco a poco sus dificultades, luego sintieron la necesidad de aumentar el número de socias, comenzaron a traer amigas, familiares, etc. Hoy la asociación cuenta con un grupo de 50 tejedoras, todas de excelente rendimiento, y están entrenando 25 más para cuando tengan una oportunidad de dar trabajo a otras, entre este grupo. Realmente este grupo trata de ayudarse mutuamente, no hay secretos entre ellas, cada una hace lo que puede para que el grupo triunfe.

//..

Su volumen de producción actualmente es de dos prendas al mes, especialmente sueters; ellas dicen que pueden hacer 4 sueters pero como no tienen mercado se están limitando. Actualmente venden la mayoría por pedidos, pero están acostumbradas a vender a empresas privadas, a cooperativas artesanales. Las socias pueden hacer algún trabajo por su cuenta, su asociación les permite.

Hay un sentido de Liderazgo en la mayoría de las socias, cada una de ellas se siente que puede enseñar algo a la otra.

La ocupación principal en orden de importancia de este grupo, es la siguiente: Atención al Hogar, luego Trabajo de Campo y Artesanías. Las socias nos informan que se levantan a las 4 ó 5 de la mañana todos los días, de esa manera atienden primero a los animales, llevándoles al campo, luego atienden a la familia, en esta actividad trabajan la madre y las hijas, ya que es una obligación contribuir al bienestar económico de la familia con las tareas caseras. Luego a las 10 de la mañana, mientras la madre o la jefe del hogar, que a veces puede ser una hija, continúa preparando el almuerzo, la hija soltera teje unas 2 horas. Desde la una de la tarde aproximadamente, todas pueden tejer hasta las 5, sus trabajos la mayor parte del tiempo son elaborados en la casa, a veces esta actividad toma un carácter social, se reúnen en sus casas o en su centro artesanal para obtener nuevos modelos o solo para charlar. Por la tarde, a partir de las 5, recogen a los animales, la jefe del hogar prepara los alimentos, desde las 7 hasta las 10 de la noche tejen y luego duermen hasta el día siguiente. Esto nos da un promedio de trabajo de 8 horas diarias para artesanías.

En conjunto con la Directiva, luego de sacar el costo de material y gastos de administración, fijan los precios en una sección y les da para sacar el precio por trabajo. Este grupo, de acuerdo a su información, gana más que otras tejedoras ya que sus gastos de operaciones no son muy costosos, ellas ganan de \$b.17.000.- a \$b.20.000.- por prenda, realmente la finalidad del grupo es trabajar para bien de cada una de las socias.

La Asociación es muy liberal y comprensiva, dada la situación económica del país, ha autorizado que sus socias puedan trabajar con otras personas con una sola condición, que nunca cobren menos de lo que la Asociación les paga, tampoco pueden usar el material del grupo; la socia debe pedir a su cliente o financiarse por su propia cuenta. Esto lo hacen porque dicen que por lo general, cuando un cliente quiere comprar un sueter siempre quiere rebaja y ellas saben que no están ganando más de la cuenta, cada una de las socias trata de mantener el precio, de esa manera no se dejan engañar.

Sus ventas están haciendo a través de unos pedidos directos, también suelen vender directamente al consumidor, antes dejaban en consignación pero con la desvalorización perdieron su capital, ahora sólo lo venden al contado, de esa manera están manteniendo su capital. //..

Este grupo tiene como presidenta a la misma persona Líder, su confianza es ilimitada, ya que en ella ven honestidad, honradez y una buena maestra, también tienen otras 6 personas que están en la Directiva y las ven como a sus líderes, ellas trabajan reemplazando a Margarita o en conjunto con ella.

Para elegir una líder toman votación y la califican porque sabe de Asociación, Liderazgo y Administración. Todas las socias dicen que quieren que nazcan las líderes de su propia localidad, ya que los intereses y necesidades entre ellas son los mismos y creen que no serán engañadas.

Sus ganancias en artesanías son por el momento \$b.36.000.- mensual. Los ingresos se ven en la siguiente forma:

Promedio de ingreso por socia

<u>Rubro</u>	<u>Ingreso c/u</u>	<u>Ingreso por grupo</u>	<u>% Total</u>
Agricultura	\$b.50.000.- mes	2'500.000.-	50%
Ganadería	\$b.14.000.- mes	700.000.-	14%
Artesanía	\$b.36.000.- mes	1'800.000.-	36%
Total	\$b.100.000.- mes	5'000.000.-	100%

Por información, las solteras usan el dinero de las ganancias artesanales en sus casos personales, como ropa, gastos sociales, compra de radio, televisión, y en algunos casos compra de terrenos; pero la jefe de familia lo gasta en el hogar la mayoría de los casos.

Este grupo a pesar de que están muy bien entrenadas, siente la necesidad de entrenarse más, desean extender el número de socias, saben que si aprenden más, ellas estarán mejor.

Necesidades sentidas:

- Diseños nuevos
- Colores y sus combinados
- Nuevos productos
- Cursos de comercialización
- Administración
- Relaciones Humanas
- Metas para poder exportar sus productos
- Participación en ferias locales e internacionales

Estarían en condiciones de pedir un crédito, si tienen un contrato de pedidos. Ellas están familiarizadas con el sistema de crédito, ya que han obtenido su segundo préstamo. Este segundo préstamo tienen con el Banco del Estado de la ciudad de La Paz, un préstamo que viene de un dinero que se llama Programa Ulla Ulla, una cantidad de \$us.3.800.- dólares con un plazo de un año y con un interés de 36% con este monto fue facilitada la compra de 200 kilos de lana. Están felices del mencionado préstamo, ya que sus intereses son muy bajos. Esta vez tomaron las 50 socias la responsabilidad del pago del préstamo. Este préstamo lo hicieron

//..

para comprar materia prima, aunque no están trabajando mucho ellas necesitan tener acumulado el material, por lo menos unos 200 kilos al mes, también con este dinero compraron botones y otros adornos que necesitan y muy poco utilizaron para gastos de administración. Asimismo, parte del préstamo utilizaron para comprar alimentos de primera necesidad, ya que la Asociación presta este servicio. El precio de los artículos de primera necesidad es muy alto en la localidad de Arani, comparando con los precios de Cochabamba, después de sacar gastos de transporte, ellas han visto que es un buen servicio para sus socias.

El grupo dice que prefiere sacar un préstamo de un lugar donde menos intereses cobran. Las socias dicen que no es tan fácil trabajar para ellas mismas, porque es más difícil vender el producto y por lo general tienen que vender más barato de lo que la Asociación les paga. Con los años de experiencia que tienen dicen que la Asociación siempre les paga más. El porcentaje que una socia vende un producto fuera del grupo o por su cuenta es el de 2% y el 98% es entregado a la Asociación.

Actualmente el porcentaje de producción es en esta forma:

Tradicional	Moderno
30%	70%

Las Imillas desean cambiar sus diseños porque se han dado cuenta que una de las razones que no pueden vender su mercadería es por ser muy tradicionalistas, nunca cambiaron de diseño, razón por la cual tienen en bodega una buena cantidad de trabajos que no están saliendo al mercado.

Este grupo de 50 personas está en condiciones de hacer las siguientes prendas:

Sueters	Vestidos
Ponchos	Chalinas
Ruanas	Guantes
	Medias

Actualmente están produciendo 100 sueters al mes, pero si hay suficientes pedidos podrán hacer 200 sueters o 100 ponchos, o podrán hacer 150 vestidos ó 150 chalinas ó 300 pares de guantes ó 300 pares de medias al mes.

Su organigrama está compuesto de la siguiente forma:

Consejo de Administración

Consejo de Vigilancia

Comité Organizador

Las líderes están entrenadas para prestar cualquier tipo de ayuda, fuera de eso siempre están pensando brindar cualquier entrenamiento a otras personas o grupos.

//..

Jurídicamente está constituida como una Asociación, tiene Personería Jurídica y está compuesta de Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia y Comité Organizador, como mencionamos más adelante.

La manera de trabajar es comprar la lana y repartirse en partes iguales y cuando terminan sus trabajos entregan en la Asociación, la Líder después de recibir conforme les dá un anticipo y luego de efectuar la venta les da el total por el trabajo.

La filosofía del grupo es trabajar unidas para mejorar su nivel de vida, por tal razón no es tan estricto el entrar como socia, solo tiene que asistir a 3 reuniones para que aprenda las obligaciones como miembro.

El grupo demuestra una unidad en la mayoría de sus actividades, lo que más se notó en ellas es el respeto a los demás y el espíritu de colaboración entre ellas.

COMENTARIO

Las Imillas es una organización nueva que está fundada por Artesanas.

Hasta el momento esta organización mantiene su Lema: "Mejoramiento Educativo y Económico de la Mujer Campesina". Esta decisión les llevó a trabajar fuerte, al mismo tiempo les dió la oportunidad de vencer todas las dificultades que se presentaron al organizar su grupo de artesanas.

Este grupo está administrado por una muy buena líder, la misma que ha tomado algunos cursos para poder dirigir.

Su grupo es excelente, todos sus miembros son buenas tejedoras, es el único grupo que está en condición de tejer 50 ÷chompas a la semana con un total de 200 piezas al mes, ya que sus tejedoras tejen todo el día.

Están felices de saber que pueden tener una ayuda de la organización que piensa ayudar a las artesanas, ellas dicen que necesitan toda clase de ayuda, en comercialización y mercadeo.

CENTRO ARTESANAL PIO X

El Centro Artesanal Pio X forma parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pio X. La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pio X, como su nombre lo indica, es netamente de ahorro y crédito, agrupando a 5.000 miembros de la región urbana y semi-urbana, es una cooperativa muy antigua.

En la mencionada cooperativa hay diferentes clases sociales entre sus miembros, razón por la cual tuvieron la oportunidad de conocerse entre artesanos y decidieron reunirse en cooperativa de producción artesanal.

La Cooperativa del Centro Artesanal Pio X, se fundó en el mes de noviembre de 1981, con su sede en la ciudad de Cochabamba, integrando como socios a 17 artesanos que producen diferentes artesanías y son las siguientes:

Tejidos:	Sueters
	Alfombras
	Gobelinos
	Tela
Cuero:	Corioplástico o repujado
	Peletería
Tallado de madera	
Confecciones:	Vestidos
---	Bordados
---	Tocuyo
Cerámica	
Cerigrafía	

El motivo de agruparse fue que se dieron cuenta de que su trabajo no podían venderlo con facilidad directamente al consumidor, sino que siempre tenían que vender a través de un intermediario. También los préstamos bancarios se facilitaban si era para una agrupación, ya que realmente un artesano individualmente no puede pedir una cantidad mayor.

Por el momento están efectuando los trámites legales para conseguir su Personería Jurídica.

Entre los 17 representantes de la Cooperativa Artesanal, se encuentra el Sr. Zacarías Coca, quien tiene 30 años de experiencia en telares, sueters, telas y alfombras; trabajó desde niño, ya que sus padres eran artesanos.

El Sr. Coca es un hombre que también ha trabajado por muchos años para Andea, Amerindia y al final decidió trabajar por su cuenta propia.

El Sr. Coca tiene 10 artesanos hombres y mujeres que trabajan para él, la mayoría de los trabajadores viven en el campo, su máxima edad de estas personas es de 60 años, edad mediana 17 con un promedio de 30 años.

La ocupación principal en orden de importancia es Artesanía, Trabajo en el Campo, Atención en el Hogar.

//..

En este grupo cambia un 50% el orden de ocupación, ya que hay hombres que trabajan.

<u>Rubro</u>	<u>Promedio Ingresos por Grupo</u>
Artesanía	60%
Agricultura	20%
Atención del Hogar	20%

El Sr. Coca no compra el material para dar a su gente, lo que él hace es comprar sus trabajos. Él dice que paga la cantidad de dinero que las otras organizaciones pagan y que por el momento no puede comprar porque no hay mercado.

El Sr. Coca es un experto en telares, con sus tres hijos tejen gobelinos con diseños Folklóricos, realmente sus trabajos son muy apreciados y su producción en este campo es de acuerdo a la calidad del pedido. Los trabajos de Gobelinos pueden ser de 1 por día, 1 a la semana y 1 al mes. Generalmente él vende al consumidor directamente; para el mercado nacional y extranjero, sus pedidos son muy limitados por falta de dinero y por el problema de la comercialización. La desdolarización les ha afectado tremendamente.

El Sr. Coca además de trabajar en Artesanía es un maestro entextiles en el Liceo Industrial "Carlos Galindo", trabajó 15 años en los cursos nivel medio, 72 horas al mes, 4 noches a la semana en el 1ro. y 2do. años, realmente nos informa que el curso es de reconocimiento de los telares, conocimiento de los materiales o sea materias generales, en 3er. y 4to cursos los alumnos trabajan en telares. Como promedio de alumnos que pasan cada año por sus clases son 120 a 130 alumnos por año. El Sr. Coca nos indica que es una verdadera satisfacción ver a los alumnos aprender a manejar los telares, que salen muy pocos verdaderamente artesanos, especialmente en telares, ya que primeramente este Liceo es de Academia Humanística y en segundo lugar porque la escuela no cuenta con una verdadera facilidad de materiales para dicha enseñanza; el alumno que desea aprender tiene que traer sus materiales. El Sr. Coca dice que hay varios estudiantes que han pasado por dicha escuela y hoy son buenos profesionales.

Realmente el señor Coca es un maestro y comerciante, como maestro está capacitado muy bien, ya que su experiencia le ha dado esta oportunidad. Y en cuanto a la comercialización mantiene un stock muy pequeño y cuando lo necesita lo vuelve a comprar. Es una persona que mantiene muchas relaciones con los artesanos, de manera especial en la ciudad de Cochabamba y Villa Ribero.

Para su negocio él tiene una inversión que produce 100 piezas de los siguientes artículos: Chompas, Ruanas, Alfombras, Cubrecamas, Gobelinos.

La inversión total de préstamo para los 17 socios es de \$b.27'000.000.- pero su propio préstamo es el de \$b.2'000.000.-. Este préstamo fue otorgado por la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, FENACRE.

La Cooperativa Pío X de Artesanos para el funcionamiento del almacén cobra un 5% de las ventas y 3% para propaganda, tienen una persona permanente en dicho lugar.

El señor Coca me presentó a tres personas, indicando que son sus tejedoras, ellas son:

- Reina Borda, vive en Arani
- Rosa Balderrama, vive en Arani
- Rosario Coca, vive en Alianza

Alianza es un caserío cerca de Arani, o sea pasando Punata, allí vive la Srta. Rosario Coca de 28 años aproximadamente, según nos indica ella teje chompas para el Sr. Coca. Puede hacer 1 chompa por semana, por el momento el Sr. Coca le ha dado material para hilar unos 6 kilos de lana, ella va a hilar y luego va a tejer las chompas, y dice que entregará en 3 meses aproximadamente.

La Srta. Rosario Coca dice al igual que el señor Coca, que en realidad no están tejiendo porque no hay pedidos, el Sr. Coca compra o manda a tejer cuando él tiene un pedido, o en caso de que se ha terminado su colección de muestrario que consta de 5 chompas de diferentes tallas y modelos. Estas muestras están exhibiéndose en su almacén de la Cooperativa Pio X.

El Sr. Coca dice que él está dándole el material para ayudarle a Rosario, porque él no tiene mercado seguro y que todo está mal en el negocio, especialmente en el mercadeo.

Al tomar nota de la encuesta de la Srta. Coca, no está segura de nada, se dice y se contradice, con la ayuda del Sr. Coca sale como una tejedora de él. También dice que tiene 5 tejedoras a su cargo, pero por el momento prefiere hacer ella sola todo el trabajo. Si ella tuviera mucho trabajo llamaría a sus amigas.

Luego me presentó a la Srta. Reina Borda y Rosa Balderrama, las mismas que en la primera pregunta me dijeron que son Líderes de grupos de Amerindia en Arani, la Srta. Borda trabaja desde los 12 años de edad y ya es líder hace 3 años para Amerindia. Rosa Balderrama me dijo que trabajó en Fotrama 7 años y luego pasó a Andea, que hoy trabaja 6 meses para Andea como Líder.

En vista de que estas dos personas no trabajan con el Sr. Coca, les indiqué que he hablado con la Sra. Julia, Gerente de Amerindia y he pedido permiso para visitar a sus grupos y mejor, dejemos las preguntas para Amerindia y Andea.

Realmente se podría decir mucho del señor Coca, pero la realidad es diferente, él es una persona que conoce a los artesanos pero no es ni productos ni buen vendedor, tal vez porque no tiene capital y porque no está verdaderamente en el negocio, él se contenta con ser profesor, hablar de los demás y hacer unos cuantos tapices, vive humildemente.

El señor Coca no maneja grupos de tejedoras, creo que podría ser un buen profesor.

T A R A T A

La señora Filomena Cabrera de Aranibar es una profesora escolar rural de aproximadamente 40 años, oriunda de la región de Tarata, quien viene trabajando por muchos años en Artesanías.

Su madre y ella se han iniciado hace 20 años. Hoy tiene un negocio propio, mantiene un grupo de 50 personas de un promedio de edad entre 30 y 40 años, las mismas que tejen hasta 4 chompas a la semana por un valor de \$b.6.000.- ó \$b.24.000.- a la semana, su promedio de rendimiento es el de 3 chompas a la semana o \$b.18.000.-.

La Sra. Cabrera nos indica que en cada sueter entran 2 libras de lana sucia y que compra en \$b.12.000.- y vende en \$b.30.000.-, ella también es una experta en tinturado, tiene su propia lana. Tiene un pequeño almacén en la Cancha, sus ventas mayormente son al público, sus clientes en La Paz son la Sra. Daysi de Wende y el señor Jorge Flores, también tiene clientes en Santa Cruz y en la Argentina.

La calidad del trabajo realmente es malo, pero preguntando a la señora si puede dedicarse al trabajo fino, ella dice que puede hacerlo.

No se habló con las tejedoras de la señora pero lo podemos hacer, ella dió su autorización.

La Sra. Cabrera de Aranibar dice que podemos contar con 100 tejedoras, de las que realmente habría que entrenarlas en todo.
