Tejedoras del Secano S.A.

INFORME TÉCNICO FINAL

"CONSOLIDACIÓN COMERCIAL DEL CENTRO ARTESANAL TEJEDORAS DEL SECANO S.A."

DICIEMBRE DE 2003

Fundación para la Innovación Agraria
24 FEB. 2004
RECEPCION

INDICE

INDICE 2
I. ANTECEDENTES GENERALES 3
II. RESUMEN EJECUTIVO 4
III. TEXTO PRINCIPAL 5
1. Propuesta 5
2. Cumplimiento de los objetivos del proyecto 6
3. Aspectos metodológicos del proyecto 8
4. Actividades y tareas ejecutadas 10
5. Resultados del proyecto 14
6. Problemas enfrentados 23
7. Calendario de ejecución 25
8. Difusión de los resultados 25
9. Impactos del proyecto 25
10. Conclusiones y recomendaciones 28
IV. Anexos 29

I. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre del Proyecto: CONSOLIDACIÓN COMERCIAL DEL CENTRO ARTESANAL TEJEDORAS DEL SECANO S.A.		
Código: PI – V – 2002 – 1 – G - 4	Región: Sexta	
Fecha de Aprobación: Diciembre 2002	Forma de ingreso al FIA: Ventanilla Abierta	
Agente Ejecutor: Tejedoras del Secano S.A.		
Coordinador del Proyecto: Carmen Luisa Sandoval Henríquez		
Costo Total:	Aporte FIA (en pesos)	Aporte FIA (% costo total)
Período de Ejecución: 12 Meses		

II. RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo comprometido en este período tiene por finalidad poder desarrollar y profundizar aspectos importantes que ayuden a la consolidación comercial de la Sociedad Tejedoras del Secano.

Principalmente tienen que ver con apoyos técnicos en algunos casos especializados, y a la vez generar las instancias adecuadas para que vallan apropiándose de los espacios que tiene que ocupar cada una, según sus capacidades e intereses.

Los resultados serán la internalización de conductas eficientes, entregadas y compartidas a traves de una metodología participativa, basada en la visión y análisis de la experiencia acumulada desde su organización, así como también mantener la cohesión y asociatividad para la concreción de intereses comunes.

Se espera que los impactos se manifiesten en la capacidad de gestión, que sus socias se consoliden como artesanas con un grado de especialización, generar capacidades productivas y comerciales y puedan acceder a nichos importantes para la venta de sus productos.

III. TEXTO PRINCIPAL

1. Propuesta

Consolidar la sociedad a traves del fortalecimiento de la organización, del aumento de la producción y de la diversificación y calidad del producto es la tarea propuesta de este año de trabajo, para ello es necesario que:

- Las socias identifiquen y desarrollen sus capacidades, mediante la internalización de conductas adecuadas tanto en la función de la actividad operativa específica, como en la gestión y administración del centro productivo que le corresponde a cada participante.
- Las socias mejoren la gestión comercial, mediante el incremento en los volúmenes de producción que les permita explorar nuevos mercados y aumentar los puntos de venta.
- Las socias asuman que la calidad de los productos es la base para el futuro y estabilidad del negocio, junto con la variedad e innovación y que satisfaga las demandas del mercado, para ello la capacitación debe entregar la información técnica adecuada que les permita tener una visión clara de los parámetros en diseño, color, textura, composición y estandarizado de la actividad textil.

Las mujeres que se plantearon el desafío de mejorar sus condiciones de vida a traves del fomento productivo y comercialización de sus productos textiles, han avanzado enormemente, tanto en el plano de desarrollo personal, como empresarial. Sin embargo los esfuerzos realizados no han sido suficientes para lograr la consolidación definitiva del negocio, es por ello; que se requiere resolver problemas de: capacidades y conductas, gestión comercial y calidad. Profundizando en estos aspectos permite darle una base sólida a esta organización para que se siga desarrollando y logre solvencia económica.

Talleres prácticos, asumir roles y compartir experiencias son las metodologías más asertivas, que se desarrollan destinadas a un rápido y práctico aprendizaje; para adquirir conocimientos, seguridad, fijación de metas y especialización en la actividad desarrollada.

Se espera lógicamente impactos en el plano económico, consiguiendo cada vez mayores ingresos para las artesanas y sus familias a traves de una serie de acciones y resultados importantes en la gestión administrativa, productiva y comercial, es por ello que se proyectaron los siguientes objetivos destinados dar una consolidación al proyecto iniciado el año 1995.

2. Cumplimiento de los objetivos del proyecto

Fortalecer la organización a través de sus socias, mediante la identificación y desarrollo de sus capacidades, como base para la autogestión de la Sociedad.

Los resultados obtenidos se basan principalmente en el trabajo realizado a través de talleres de capacitación ejecutados en el transcurso del año, que han permitido a las artesanas adquirir conocimientos, aplicar estos conocimientos en las actividades que demanda la Sociedad y descubrir capacidades que se afianzan con el apoyo entregado.

El objetivo planteado se ejecutó tal cual como fue programado solo habiendo desface en el tiempo de inicio:
Para ello en el mes de Mayo se da inicio al seminario " Técnicas de Gestión para Microempresarias ", que abarca temas sobre administración y manejo de grupo; permitiendo desarrollar conceptos e implementar herramientas de organización y administración con vías a mejorar la gestión de la organización.

El resultado final es asumir con mayores conocimientos y seguridad las tareas y roles de la organización, actividad que al término de esta etapa se ve reflejada en la renovación de cargos y delegación de funciones en una mayor cantidad de socias.

Mejorar la gestión comercial, mediante el incremento en los volúmenes que permitan explorar nuevos mercados, aumentando los puntos de venta.

Con respecto a los resultados originados en el desarrollo de este objetivo se puede señalarlo siguiente:
Se ha incrementado la producción especialmente en la línea textil telar, por dos motivos los talleres realizados han permitido el aprendizaje de esta técnica a la mayoría de las artesanas por lo tanto hay una mayor capacidad en la producción, también se da la situación que es un producto que está de moda y es principalmente el producto que se entrega y venda en los diferentes puntos de venta. También mejoró en gran medida en especial con diseños renovados la línea de tejidos de punto, producción que se vende principalmente en el local de la Sociedad ya que por el momento no hay interés en nuestros clientes.

Otra cosa es el incremento de los puntos de venta, en un mayor porcentaje en la Sexta Región, seguido por Santiago.

Otros resultados de la gestión comercial tienen que ver con el material promocional y la gestión para difundir la actividad de la Sociedad, para ello se diseñó y confecciono un set de 4 catálogos (uno para cada taller), este material permite renovar y mantener al día la información de los productos elaborados pos la Sociedad junto a las especificaciones técnicas respectivas, como son precios, estandarizado de tallas y medidas, carta de colores naturales y teñidos.

La Sociedad cuenta con un correo electrónico que hasta el momento las ha ayudado al intercambio de información en la postulación a programas de apoyo de ProChile e Indap

Para mejorar la gestión comercial también se implementó un taller de análisis y readecuación de precios, así como también la implementación de un sistema de manejo de la información tanto productiva como comercial, para que sea llevado con mayor facilidad por las personas adecuadas, a través del sistema computacional, de esta forma facilitar el manejo de la información.

La gestión comercial se ha visto mejorada en gran medida con el incremento de la producción y las ventas; la prospección e incorporación de nuevos puntos de venta, apoyada por los instrumentos de promoción, difusión y manejo de la información interna.

Desarrollo de la calidad y variedad de productos artesanales para satisfacer las demandas del mercado

Los resultados señalados a continuación corresponden al desarrollo de la programación destinada a dar cumplimiento al objetivo planteado; se ha entregado y mejorado diferentes técnicas textiles con el fin de dejar preparada a las artesanas para las exigencias del mercado, que les permita incorporarse con producción rápidamente y enfrentar apropiadamente los cambios de moda, tendencias e incorporar con buen gusto y estética, colorido, diseños, texturas y calidad, de manera de dar una identidad a los productos elaborados por la sociedad.

Los talleres de capacitación desarrollaron lo antes expuesto en tejido de punto, dando origen a una producción con diseños atractivos, con mas colorido especialmente en sweters y chalecos, cabe señalar que no se ha descuidado la elaboración de prendas más tradicionales lógicamente mejorando su calidad y estandarizado.

Con respecto a la línea de tejidos a telar, en esta actividad se ha logrado capacitar casi al 100 % de las artesanas, producción que hasta el año 2002 sólo estaba en manos de 3 artesanas. Esta línea productiva ha permitido elaborar un producto con los parámetros exigidos por el mercado, en cuanto a textura, colorido y calidad; y algo muy importante que es el de mejorar las ventas ya que el tejido de punto no ha tenido mucha salida.

Cabe señalar que en este caso los impactos destacables son la incorporación de casi la totalidad de las artesanas al manejo de las técnicas de telar y que esta producción haya permitido mantener o mejorar las ventas, que de no ser así la estabilidad del negocio habría tenido serios problemas.

También se incorporó herramientas de trabajo apropiadas que las artesanas han usado en el desarrollo de las capacitaciones y lógicamente en la producción de diseños nuevos y de mejor calidad.

3. Aspectos metodológicos del proyecto

- Metodología usada

Con respecto a la metodología usada en los talleres de capacitación se puede señalar lo siguiente:

Para una mayor eficiencia esta actividad se realiza en cada uno de los talleres, con grupos en un número adecuado de personas, que permitan trabajo y dedicación personalizados, en un alto porcentaje actividad práctica y con tareas para la aplicación de conocimientos en forma inmediata.

Se emplea instrumentos y material visual cosa de mantener la atención y la interactividad entre los expositores y las artesanas, de manera que la entrega de información facilite el aprendizaje.

Se emplea vocabulario, conceptos y términos técnicos de fácil compresión, así como también y siguiendo la línea habitual es la de aplicar el método "aprender haciendo " en especial a lo que respecta en los talleres textiles. De igual forma se ha aprovechado las instancias de "compartir y aplicar experiencias"

Todos estas formas de metodología aplicadas efectivamente han ayudado y fortalecido la internalización de conductas adecuadas, tanto en la función de la actividad operativa específica, como en la gestión y administración del centro productivo que le corresponde a cada participante, sin haber constatado problemas en el desarrollo de las actividades correspondientes, ni tampoco modificar o adaptar con respecto a la metodología originalmente propuesta.

❖ Protocolos y métodos utilizados

Número de participantes, traslado e infraestructura: transcurriendo el tiempo y de acuerdo a las experiencias, se puede señalar que fue muy importante el número de participantes de cada taller, (promedio 7 artesanas), que facilitó la interacción con los expositores y en especial en las capacitaciones textiles, se generó el tiempo necesario para que cada diseñadora trabajara en forma personalizada con las artesanas luego de entregar la información, materias a tratar y materiales en general
Las extensas distancias que existen entre las integrantes de la sociedad, cabe recordar que involucra 5 Comunas de la Región, no permite por razones obvias el traslado de las artesanas a un punto central, por lo tanto los capacitadores se trasladaron a cada lugar, esto que evita perdida de tiempo en el traslado de las artesanas, no se limita el tiempo de trabajo, las artesanas se acomodan con mayor facilidad en un espacio conocido, que aporta condiciones básicas para permanecer cómodamente mientras se desarrollan las actividades propias en cada capacitación.

Materiales e insumos: la planificación juega un papel muy importante previo al desarrollo de los talleres de capacitación, por lo tanto en nuestro caso se debió contar previo a su inicio con la infraestructura adecuada en especial en el tiempo de invierno, ya que las jornadas generalmente son de todo el día, por las distancias y las actividades principalmente practicas requieren de mucho mas tiempo para un mejor resultado. También se debió disponer en cada taller telares, anilinas, lana hilada y demás insumos menores para cada una de las participantes.

Método aprender haciendo: Insistir que para nuestra experiencia ha sido uno de los mejores métodos aplicados, pues no existe el tiempo suficiente para entregar un cúmulo de información y luego aplicarla por lo tanto se debe involucrar en los diferentes temas e ir aprendiendo mientras se ejecuta las diferentes tareas y actividades. Es así como también esto a permitido descubrir capacidades y aptitudes que se van reforzando.

Compartir y aplicar experiencias: Con respecto a este sistema se ha aprovechado la experiencia de las artesanas mas adelantadas y participativas en el apoyo de las artesanas mas atrasadas y que les cuesta mas el dominio de técnicas y calidad.
Es importante tener presente que la tecnología avanza para facilitar el trabajo y desarrollo pero para llegar a una meta hay deferentes caminos y las artesanas aportan su cuota ya sea en el trabajo cotidiano del quehacer de la organización como aportando también en las actividades de capacitación.

4. Actividades y tareas ejecutadas

1. Actividades y tareas propuestas con el objetivo de "fortalecer la organización"

- ❖ Identificar y desarrollar las capacidades de liderazgo de las artesanas
- ❖ Potenciar las capacidades individuales como base para la futura autogestión de la Sociedad
- ❖ Apoyar, supervisar y evaluar las actividades administrativas y comerciales

A traves del taller denominado "Técnicas de gestión para Microempresarias", se inicia el fortalecimiento de la organización mediante la internalización de conductas adecuadas, este taller se desarrolla en tres módulos y las materias tratadas son:

Primer módulo
- importancia de la estructura legal de la sociedad
- análisis de las áreas de negocio
- controles de cada una de las áreas para su supervivencia y desarrollo

Segundo módulo
- sistemas de precios y producción
- importancia de la calidad como factor de ventas
- metodología para un sistema de autogestión

Tercer módulo
- conceptos y técnicas de marketing y ventas
- repaso y revisión de conceptos

Esta actividad se desarrolló entre los meses de Mayo y Agosto, fue dictado por Luis Sepúlveda C. – Administrador Público, experto en Recursos Humanos y Relaciones Laborales; Miguel Jopia V. – Sociólogo, del "Centro de servicios de capacitación Ltda."

- ❖ Delegar funciones administrativas y comerciales
- ❖ Apoyar la gestión y coordinación de la producción de materia prima y manejo animal

Revisados y trabajados los conceptos en el taller antes mencionado, se inicia el proceso de delegar funciones y roles, de acuerdo a las capacidades potenciadas de cada una de las socias. Al término de este proceso se realizan cambio que son bastantes radicales ya que desde los inicios de la organización los cargos estaban en manos de las mismas artesanas, salvo algunos cambios de algunas representantes de talleres.
- se renueva el directorio en forma parcial
- asume como gerente comercial otra integrante del directorio
- también se cambia la encargada del control de calidad
- asume mayores responsabilidades la encargada del local de ventas

- asumen mayores responsabilidades las representantes de cada taller, que a la vez conforman el directorio
- en general asumen e inician una mayor actividad, que hasta este momento era realizada por la encargada del proyecto

❖ Búsqueda de información y contactos con instituciones para futuros apoyos

Se realiza una recopilación de datos de organismos e instituciones, a las que la sociedad como los diferentes talleres puedan acceder, mediante presentación de proyectos o postulaciones de otra índole para obtener apoyos financiero y de capacitación; cabe destacar que en esta actividad colaboraron los diferentes talleres, averiguando en sus comunas sobre las instituciones presentes a las que se puede solicitar apoyo.

La ejecución de las actividades en pos del objetivo y los resultados obtenidos demuestran que la propuesta y programación no sufrió cambios con relación a lo programado.

2. Actividades y tareas propuestas con el objetivo de mejorar "la gestión comercial"

❖ Aumentar la productividad

No cabe duda que la realización del taller textil es una de las instancias que permiten el aumento de la producción, ya que cada artesana participante debió elaborar 3 prendas en tejido de punto (chomba, chaleco, sweters); además 3 prendas a telar lisas o con pequeños diseños (echarpes, bufandas), y algunas ruanas.

Una vez terminada la capacitación y contando con los primeros productos como resultado de esta actividad, se comprueba que la moda es el echarpe y por lo tanto se incrementa la producción de estos, tarea que es compartida por los talleres.

❖ Aumentar los puntos de venta
❖ Explorar nuevos mercados

Una vez que se obtienen los primeros resultados de la capacitación textil, se incursiona en centros turísticos y de venta de artesanía, para la promoción y venta de nuestra artesanía.
Se logra por lo tanto aumentar los puntos de venta en locales establecidos, en Santa Cruz, Sexta Región, así como también en Santiago.

La participación en ferias y eventos de temporada a permitido algunos contactos, para concretar ventas al extranjero, entre ellas a España y E.E.U.U.

- ❖ Análisis de costo de producción, precios
- ❖ Habilitación de sistemas de control

Se realiza un taller práctico donde se hace una revisión del sistema de control y manejo de información, como costos de producción manejados hasta el momento. Este taller permite una readecuación de los parámetros antes mencionadas, orientar a algunas artesanas con capacidades y que en el momento ocupan puestos relacionados con estos sistemas (gerente comercial, encargada local de ventas, quienes trabajan en la preparación del balance mensual).
Esta actividad la realiza el Centro de Servicios de Capacitación Ltda., y se desarrolla en la Sede del taller artesanal Las Princesitas, en Litueche.

- ❖ Promocionar y difundir los productos

Se diseñan y arman 4 catálogos, destinados para cada uno de los talleres, este material divulgativo presenta un set de fotografías con los productos elaborados por la Sociedad, estándares de tallas y medidas, precios y una carta de colores en lana de alpaca, tanto en sus colores naturales como teñidos.
Este catálogo tiene la ventaja de que se puede ir renovando o actualizando, según amerite cambios de precios, estandarizado y productos; o en su defecto eliminar cuando hay discontinuidad de alguna prenda.

En lugares donde se entrega mercadería en consignación se deja material impreso divulgativo y también recordar que cada una de las prendas lleva etiquetas bordadas (cinta), y otra de papel con especificaciones técnicas.

- ❖ Incorporar equipo de comunicación

Adquisición de teléfono – fax, destinado a mejorar la comunicación con las socias y también para desarrollar adecuadamente la actividad comercial con clientes, proveedores y otros.

Las actividades descritas anteriormente fueron ejecutadas en su mayoría según lo programado y en pos de los objetivos establecidos.
Solo una de las tareas no se logró concretar por razones ajenas a nuestra disposición, se trata de la imposibilidad de instalar el equipo de comunicación, ya que la línea se encuentra copada por el momento.

3. Actividades y tareas propuestas con el objetivo de "desarrollar la calidad y variedad de los productos"

- ❖ Nivelar conocimientos técnicos textiles
- ❖ Estimular la creación textil
- ❖ Orientar la creación textil a las necesidades del mercado

Estas acciones se concretan con la ejecución del curso "Técnicas textiles y diseño", realizado entre los meses de Febrero y Agosto, fue desarrollado por las diseñadoras textiles Astrid Soriano y Mónica Vargas.

El trabajo del taller se inicia con una nivelación de conocimientos básicos, en calidad y estandarizado, es importante señalar esto por que esta capacitación al realizarse en cada uno de los talleres, les da la oportunidad de asistencia a las artesanas que no pudieron concurrir a anteriores talleres por las distancias que tenían que recorrer.

A continuación la actividad se separa en dos grandes temas que son tejidos de punto y a telar, generando una gran actividad ya que cada artesana debió elaborar un número determinado de prendas bajo los parámetros entregados por las diseñadoras, permitiendo oportunamente la supervisión e indicaciones correspondientes con el fin de que cada artesana pudiera incorporar las técnicas y conocimientos entregados de la mejor forma posible con el fin de cada prenda elaborada en el curso fuese destinada a la venta.

A traves del tiempo que duró el taller las artesanas fueron recibiendo además orientación y estímulos con el fin de tener claro las necesidades del mercado y poder adaptarse rápidamente a los cambios de moda y tendencias, si se maneja información, conocimientos y técnicas adecuadas.

- ❖ Incorporación de herramientas de trabajo

Se adquieren 3 telares de fierro de 4 lisos (pedales), con 1,50 mt., de ancho útil; la finalidad de esta compra es mejorar las condiciones de trabajo con material adecuado, que permita diversificar la producción, jugar con textura y detalles, así como también mejorar la calidad de telas y prendas.

En estos telares se puede elaborar ruanas, cubre camas, mantas que no lo permiten los telares con que se contaba hasta este momento; e incluso en la medida que las artesanas adquieran destreza pueden trabajar hasta dos productos a la vez y así mejorar la productividad.

Las actividades y tareas propuestas fueron ejecutadas según lo programado, no habiendo discrepancias o cambios que realizar, por lo tanto se puede establecer que se cumplió con el objetivo planteado.

5. Resultados del proyecto

Fortalecimiento de la organización

- Se desarrolla y ejecuta el seminario "Técnicas de Gestión para Microempresas", actividad que se llevó a cabo en cada uno de los talleres, en tres jornadas y cada una de 4 horas de duración.
  La importancia de esta capacitación por la profundidad y relevancia de sus temas, pretende un gran interés y asistencias por parte de las artesanas, es así como los talleres Las Arañitas y Las Princesitas participan de todas las jornadas programadas, no ocurrió lo mismo con el taller La Estrella del Secano ya que la asistencia y participación de sus integrantes no respondió a lo esperado.

  Sí, las expectativas del curso se superaron ampliamente, se ocupó términos y vocabulario adecuados, una muy buena comunicación e interacción entre los expositores y las artesanas, todos los temas tratados tuvieron como base o ejemplo la actividad desarrollada por la sociedad.

  Se adjunta informe técnico de seminario Técnicas de Gestión y fotos de la actividad

- El curso entregó las herramientas y reforzó capacidades, lo que permitió delegar y asumir funciones, como también una renovación de las artesanas en cargos ocupados desde los inicios de la organización, los resultados son los siguientes:

  - Renovación del Directorio en forma parcial
  - Cambio en la gerencia comercial
  - Se cambia la encargada del control de calidad

- Se nombran dos artesanas por cada taller como monitoras textiles, para apoyar a las mas atrasadas
- Asume mayores responsabilidades la encargada del local de la sociedad
- Asumen mayores responsabilidades las representantes de cada taller
- En general se sumen y distribuyen las tareas que hasta ahora eran realizadas pos la encargada del proyecto

- Se elabora un archivo de datos con los Instrumentos de Fomento Regionales, donde se encontrará toda la información necesaria para que la sociedad pueda acceder a apoyos financieros y de capacitación, entre los datos se encontrara: tipo de apoyo prestado, contacto, objetivo, beneficiarios y requisitos, fecha y lugar de postulación.

  Se adjunta información sobre instrumentos de fomento

Gestión comercial

- El aumento de la producción se ve reflejado considerablemente por el trabajo realizado en el taller textil, con nuevos y modernos diseños en prendas de punto, así como también masificando el tejido a telar que por lo demás es un producto que está de moda.
  La producción habitual de cada taller se mantiene, sin descuidar la elaboración de prendas tradicionales en cuanto a colorido y diseños, lógicamente con las influencias del desarrollo del taller.
  El gráfico de la figura 1 siguiente muestra el movimiento mensual en la producción de prendas en lo que se destaca la actividad del curso de capacitación.

  Se adjunta fotos de la producción textil

Figura 1. Producción mensual de prendas

Productos	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Echarp. tela	18	26	17	24	14	9	7	17	11	6	12	3	10
Echarp. pali			1	1					2	1	1	11	4
Buf. telar		1			2	1	2	6	17	3	5	4	8
Buf. palillo		1							7	4		4	
Chombas		1			14		9	2	24		1	2	
Sweters		1											
Gorros				5	6	6	6	2	3		3	9	2
Calcetas	1			1	3	5	1	9	5	3	5	1	1
Chalinas		1					2	2	1			1	
Guantes						7	1					1	4
Ruanas									1	1			
Total	**19**	**31**	**18**	**31**	**39**	**28**	**28**	**38**	**71**	**18**	**27**	**36**	**29**

Figura 2. Producción anual por producto

Productos	Total
Echarpes telar	174
Echarpes palillo	21
Bufandas telar	49
Bufandas palillo	16
Chombas	53
Sweters	1
Gorros	42
Calcetas	35
Chalinas	7
Guantes	13
Ruanas	2
Totales	**413**

Figura 3. Producción por taller

Taller	
La Estrella del Secano	116
Las Arañitas	99
Las Princesitas	145
Alpatrica	53
Total	413

- Se logra un incremento en el número de centros turísticos y artesanales establecidos donde se promociona y vende los productos elaborados por la Sociedad, estos se distribuyen principalmente en la Sexta Región y Santiago, como lo muestra la figura 3.

Figura 3. Centros de venta

Nombre	Ubicación	
Artesanías de Chile	Santiago	Providencia
Artesanía Raíces	Santa Cruz	Centro Santa Cruz
Artesanías Donde La Juanita	Santa Cruz	Centro Santa Cruz
Centro Artesanal La Aguada	La Estrella	Sector La Aguada
Viña Estampa	Santa Cruz	Sector Barreales

- En el período que se informa también se participa en ferias y exposiciones, aunque son eventos de temporada, también son puntos de venta que nos permiten contactos en el país y con el extranjero.
Se concretó ventas al extranjero a traves de contactos realizados en ferias y personales los destinos son: Francia, España, E.E.U.U.

Figura 4. Puntos de venta de temporada

Nombre	Ubicación	
Fiesta del Cordero	Litueche	Febrero
Feria de Placilla	Placilla	Octubre
Expogama	Marchigue	Octubre
Corvinada	Pichilemu	Octubre
ExpoSecano	Pumanque	Noviembre
ExpoMundo Rural	Santiago	Diciembre

- Asesoría administrativa y financiera, actividad tendiente a manejar en forma eficiente y actualizada la información de costos y procesos involucrados en la producción, esta asesoría se vio apoyada con aplicaciones computacionales básicas.

  Esta actividad sólo involucró a Margarita Beas, Gema Osorio, Flor Labarca y Carmen Luisa Sandoval; por lo complejo de los temas tratados y por ser ellas quienes en su mayoría llevan este sistema en forma más rudimentaria.
  Cabe señalar que este proceso de definición de costos, margen, utilidades, etc. realizada a los inicios de la organización, no participó ninguna de las artesanas. En el transcurso del tiempo y por exigencias para readecuar precios y aumento de iva, entre otros, se trabajó este tema y su desarrollo se le informó al resto de las artesanas, al menos para que tuvieran nociones de este sistema.

  Se adjunta informe de asesoría administrativa y financiera

- Elaboración de 4 catálogos dinámicos, para la presentación de los trabajos textiles de la Sociedad. Su diseño y funcionalidad permiten disponer de la información actualizada de los productos en venta y sus especificaciones técnicas.

  Se adjunta foto de catálogos

Calidad y diversificación de los productos

- Se desarrolla el curso "Técnicas textiles y de diseño", actividad que permite el conocimiento y manejo de normas de calidad, estimular la creación en la que involucran colorido, texturas, diseño y posibilitar la participación de la mayoría de las artesanas, de modo que se conviertan en artesanas calificadas y sepan responder a los requerimientos del mercado.
  Esta actividad genera productos renovados en cuanto a diseños y texturas, se mejora notablemente la calidad en cuanto a terminaciones y estandarizado, se masifica la producción de tejidos a telar, se orienta a captar las señales del mercado en lo que respecta a tendencias, moda e innovación.

  El curso respondió a las expectativas, y su resultado fuera de los conocimientos entregados, permitió masificar el tejido a telar y mejorar las ventas ya que es un producto que se venda mas que los de punto.

- Se incorpora a los talleres 3 telares que mejoran el nivel de las herramientas de trabajo, y proporcionan a las artesanas un mayor grado de especialización lo que se traduce en prendas de mejor calidad, diversificación e innovación.

  Se adjunta informe técnico del curso Técnicas textiles y diseño, fotos de la actividad y colección para el año 2004

- En el mes de Octubre se prepara y presenta postulaciones, para programa Interpac, Internalización de la Agricultura Campesina, de ProChile; esta gestión se realizan en algunos casos en forma particular y el taller Las Princesitas presentó su postulación como grupo, para ello se recopila los documentos exigidos, tramitar iniciaciones de actividad y otros.

- Reunión de trabajo en Quilpue con diseñadoras textiles, para preparar fichas técnicas de las prendas que serán publicadas en la Revista Practica de Paula

- Tramitar la instalación de energía eléctrica, para el inmueble de la Sociedad ocupado por el taller Las Arañitas.

- Se postuló a los grupos de: La Estrella del Secano, Las Arañitas y Las Princesitas al convenio Indap Prodemu

- Por primera vez la Sociedad envía por sus propios medios una carga de fibra a la Hilandería de Tomé para el proceso de hilatura, esto significa entre otras cosas enfardar y traslado a Santiago a una empresa de transportes, antes esta gestión era ejecutada por Inia.

- Se crea correo electrónico, tejedorasdelsecano@hotmail.com

❖ **Coordinación**

- Se coordina y programa todas las actividades para la ejecución de los talleres de capacitación

- Visita a terreno de Supervisora FIA, Isabel Reveco

- Se coordina y programa reuniones en los talleres con: Rodrigo Pardo, ProChile y Jorge Parraguez, profesional Seremi Agricultura; para postulación programa Interpac

- Se coordina participación a evento, Colchagua Etnias y tradiciones, con prendas parar desfile

- Con Luz M. Vargas de revista Paula la selección de prendas de tejidos de punto, para una muestra fotográfica que aparecerá en la edición de Abril 2004, de la Revista Práctica

- Reunión con Sercotec Rancagua para presentación de proyecto

- Coordinar participación en ferias de temporada

❖ **Eventos y difusión**

- El taller La Arañitas, participa con una muestra de tejidos en la Fiesta del Cordero; los días 13 y 14 de Diciembre 2002 en Litueche.

- El taller La Estrella del Secano, participa con muestras de tejido en una actividad con Servicio País.

- En el mes de Mayo de 2003, se publica en la Revista Practica de Paula un artículo de la actividad desarrollada por las artesanas.

- Se participa en desfile a beneficio del Hogar de Cristo, con una colección de prendas, el evento se realiza en Mayo de 2003, en el Hotel Santa Cruz.

- El día 4 de Octubre la artesana Sra. Sonia Díaz participa con una muestra de tejidos en Exposición artesanal en Placilla.

- El taller Las Princesitas participa con una muestra de tejidos en el evento La Corvinada; los días 11 y 12 de Octubre en el Parque Ross en Pichilemu.

- La sociedad participa en con una muestra de tejidos en la Feria Expogama, los días 11 y 12 de Octubre en Marchigüe.

- El día 15 de Octubre la Sra. Laura Orellana y Carmen L. Sandoval (coordinadora proyecto), participan en el 2° Seminario de Fomento Productivo; realizado en EL Salón del Palacio Ross, en Pichilemu.

- El día 4 de Noviembre a solicitud de Inia Hidango, la coordinadora participa con una muestra de productos para una delegación de Ingleses, interesados en las actividades del Secano.

- El día 7 de Noviembre las Sras. Margarita Beas, Gema Osorio y Laura Orellana, junto a Carmen L. Sandoval (coordinadora proyecto) asisten al Palacio de la Moneda, invitación cursada por Artesanías de Chile en ocasión de instaurar el día del Artesano.

- La sociedad participa con una muestra de tejidos en la feria ExpoSecano, los días 8 y 9 de Noviembre.

- La sociedad participa con una muestra artesanal, en la feria ExpoMundo Rural, realizada entre los días 4 y 8de Noviembre; en el Parque Alberto Hurtado en Santiago.

- El día 15 de Diciembre las Sras. Gema Osorio y Margarita Beas junto a Carmen L. Sandoval, asisten a la inauguración de las dependencias de la Dirección Regional de Inia. En la oportunidad se expuso una muestra de los productos elaborados por la sociedad.

6. Problemas enfrentados

Legales

- Quizás no precisamente son problemas, pero sí, la gestión, demora en la tramitación y costos, por algunas modificaciones a la escritura que se han hecho y que todavía quedan detalles en trámites para un tiempo.
  Estos son: el retiro de algunas socias, el BancoEstado mantiene la cuenta de la sociedad congelada, por encontrar un detalle cuando se presentó el cambio de Directiva y vigencia de la sociedad.

  Estos detalles se están solucionando paso a paso, solicitando a quienes corresponde los documentos necesarios, llevar actas a escritura pública, actualizando y legalizando documentos, etc.

- Las artesanas del grupo Las Arañitas se encuentra abocadas hace bastante tiempo a la tarea de dotar de energía eléctrica a su taller, nos hemos encontrado con una infinidad de documentos que se deben presentar solo para hacer el empalme, ya que la instalación en su interior está terminada hace tres meses. Entre estos documentos están: el comodato del terreno, que no es aceptado como lo extiende la Municipalidad, convenio entre las artesanas y Emelectric para pagar el medidor y el empalme, plano de técnico, acreditar a las representantes legales, etc.

  La solución a estos problemas es tener paciencia en la tramitación de los documentos y al fin poder obtenerlos como lo exige la compañía eléctrica, donde se ve más delicada la situación es con el comodato exigido a la municipalidad que no lo extiende como es solicitado; el documento sobre cesión de bienes solicitado a Fia ya está en nuestro poder.

Técnicos

- Falta de materia pima especialmente entre los mese de Octubre y Marzo, lo que se ha repetido en los dos últimos años, algunos motivos son: la mayor producción de tejidos, la producción propia no es suficiente en estos momentos, la demora de las artesanas en preparar su lana después de la esquila para hilado artesanal o enviar a hilatura industrial, falta de recurso personales o de la Sociedad para mantener en stok, el tiempo que se demora la hilandería en realizar el servicio de hilatura desde que se le envía la lana.

  Primeramente las artesanas tienen que preparar y decidir, el destino de su fibra rápidamente después de la esquila, cosa que ha sido un tanto difícil ya que es una tarea personal y todavía necesitan que se las esté motivando.

En la medida que ellas preparen rápidamente sus vellones y los envíen a la hilandería, esta hará su trabajo entre los mese de Octubre a Diciembre que es el tiempo en que procesan la fibra de alpaca ya que después, continúan con lana de oveja y deben buscar el momento adecuado para cortar este proceso y volver a la fibra de alpaca. En esta temporada la fibra fue enviada en el mes de Enero ya fuera del tiempo adecuado.

Se postuló al convenio Indap – Prodemu con el fin de poder acceder a recursos económicos para la compra y abastecimiento ya sea de fibra en bruto a procesada. Deben buscar apoyos en organismos e instituciones postulando a proyectos o subsidios para solucionar este problema. También está la posibilidad de créditos pequeños

Se acordará con Inia- Hidango un convenio en términos de precios, tiempos de pago, cantidades, etc.

Gestión

- La gestión de todas las actividades y exigencias necesarias para el desarrollo y estabilidad de la empresa en la actualidad y a futuro no son en sí un problema, sino que a las artesanas en general les falta asumir conscientemente que la empresa es un bien de todas, que la empresa no es de la persona que por un tiempo dirige coordina y apoya, que en la medida que todas pongan su cuota van a crecer y procurar una estabilidad segura.

  También es importante señalar la comodidad en general que se observa no sólo en esta organización sino que en su mayoría de las agrupaciones, sin comprometerse y esperar que todo se les entregue hecho, desistir cuando se encuentran con problemas sin tomar en cuenta todo un trabajo previo; bueno hay muchas cosas observados que sería largo seguir explicándolas pero, para obtener cambios rápidos y profundos falta mucho.

  Esto se puede y se debe seguir revirtiendo con apoyos de conductas, ética, visitas y contacto con grupos similares que han superado estos problemas o están en vías. Apoyos en desarrollo grupal personal, sistemas para desarrollar la iniciativa que se han realizado pero todavía no es suficiente.

7. Calendario de ejecución

El calendario de ejecución del proyecto se ajusta plenamente a lo propuesto, salvo lo que se señala a continuación:

- No se dio cumplimiento a la instalación del equipo de comunicación (fono-fax), por no existir línea disponible desde que se empezó a ejecutar el proyecto. Cabe señalar que en el momento que se encontraba recopilando datos y antecedentes para la elaboración del proyecto, si existía la posibilidad de instalar este equipo.

8. Difusión de los resultados

Se adjunta el siguiente material: Informes técnicos de las respectivas capacitaciones y talleres, material de trabajo entregado en los talleres de capacitación, colección textil preparado por las diseñadoras, a modo de avance para la temporada 2004, sugerencias emitidas por los profesionales que desarrollaron el Seminario "Técnicas de gestión para la microempresa", archivo fotográfico de las actividades desarrolladas y de los productos elaborados.

9. impactos del proyecto

Técnicos

- Lograr la capacitación textil que las artesanas necesitaban, como es sabido hasta mediados del año 2002, solo 3 artesanas se manejaban medianamente en la elaboración de tejidos a telar. Se desarrollo un primer curso básico, al que asistieron pocas artesanas por que ellas se debieron desplazar y faltaba los telares apropiados y en número para obtener mejores resultados.

  Lo programado y proyectado en esta temporada se vio realizado al ejecutar el taller "Técnicas textiles y de diseño" y contar con una asistencia de 22 artesanas de un total de 27 que se mantienen como socias.

  Por lo tanto se puede resumir que las artesanas tuvieron la oportunidad de poder diversificar su producción a una nueva línea de productos, acceder a una especialización y que fue internalizada a la gran mayoría.

Otros impactos en el futuro los pueden lograr mientras se sigan capacitado y en la medida que se pueda diversificar la producción, especializándose, tener líneas productivas de moda, desarrollar e incorporar una identidad propia destacada. En el aspecto técnico productivo tienen mucho por hacer y mejorar, incluso incorporar el cuero de alpaca.

Administrativos

- Lograr con el desarrollo del seminario "Técnicas de gestión para la microempresa", visualizar el estado de su organización, analizar por que se formó y se es el mismo sentimiento que tiene ahora, así como tener una idea de futuro; es desde ya, un aspecto muy importante que antes no se dio.
  Esta actividad ejecutada en base la experiencia de las artesanas, permitió aplicar conocimientos y técnicas con el fin de generar conductas eficientes para el manejo del negocio.

  El nivel del taller es un logro importante, sumado al número de artesanas que asistieron 20 de 27 socias, hace prever la toma de conciencia de lo que han logrado formar y hasta donde pueden llegar.

  Destacar que después del término de este seminario, se debió elegir la nueva directiva ya que el tiempo de funcionamiento de la anterior llegaba a su fin, por lo tanto las personas que asumieron lo hicieron sabiendo el peso que esto conlleva y además iniciando una nueva etapa ya sin el apoyo financiero y de gestión.

- Destacar otro logro importante el de compartir una actividad importantísima, como es la de generar los costos de producción y tener conciencia de los parámetros que se deben manejar para que el negocio sea rentable.

  Es un tema difícil, es por ello que la asesoría se entregó a las personas mas apropiadas y que ocupan cargos claves, pero señalar que este ejercicio se les dio a conocer al resto de las artesanas, indicando los diferentes componentes que es necesario evaluar para que finalmente se llegue al precio de venta de un producto.

10. conclusiones y recomendaciones

La labor realizada en el transcurso de la ejecución del proyecto, no fue fácil por el tiempo empleado en las capacitaciones y que en algunos meses se debió alternar para evitar la lejanía entre cada clase y esto hiciera perder el hilo o discontinuar los temas.

Las artesanas no tiene asumido esto como un negocio y dedicarle el tiempo que se necesita, en general es una actividad que la dejan como pasa tiempo cuando se puede, o para cuando no se tiene nada que hacer y esto ocurre cuando hay que tejer, participar de un evento, hacer un trámite.

Pero en general analizando el desarrollo del proyecto en que se logró realizar todo lo propuesto y compartir estas actividades con las tareas generadas por los proyectos anteriores se concluye que se ha terminado otra etapa con mujeres mas capacitadas, que han descubierto capacidades, que han sido motivadas e incentivadas para que mejoren su nivel de vida junto a sus familias. Esto debe hacerlas sentir con mayor autoestima y tener la confianza que con los conocimientos que han adquirido y aptitudes positivas pueden emprender nuevos desafíos.

III. ANEXOS

INFORME SEMINARIO "TÉCNICAS DE GESTIÓN PARA MICROEMPRESARIAS"

INFORME SEMINARIO "TÉCNICAS DE GESTIÓN PARA LA MICROEMPRESA TEJEDORAS DE SECANO S.A.

OBJETIVO: Entregar conocimientos y técnicas que permitan internalizar conductas eficientes en relación con el negocio y sus posibilidades de desarrollo en un mercado globalizado.

TEMARIO:

- PRIMER MODULO
  - Importancia de la estructura y sus implicancias
  - Análisis de áreas de negocios
  - Controles de cada área de negocio para su sobrevivencia y desarrollo
- SEGUNDO MODULO
  - Importancia de la calidad como factor de ventas
  - Metodología para un sistema de autogestión
- TERCER MÓDULO
  - Conceptos y técnicas de marketing y ventas para un desarrollo permanente de la empresa
  - Repaso y revisión de los conceptos de los módulos anteriores.

METOLOGÍA: Se uso una metodología participativa técnica de "raconto" que permitiera asumir las experiencias de las participantes y enfatizar en aquellos contenidos que permitieran el cumplimiento de los objetivos del taller.

Análisis por Áreas de convergencia.

Clima Grupal:
A través de las sesiones se pudo observar el tránsito por los siguientes momentos descriptivos del clima grupal:

Pasividad y expectación . En un primer momento el grupo se presentó a la espera de lo que iba a acontecer, manteniendo una actitud de pasividad, pero con una buena disposición a la recepción de los procesos.

Receptividad: A partir de la disposición por recibir la información, se comenzó una etapa en que se reforzaba la exposición, haciendo comparecer la experiencia de las participantes.

Esto generó un clima de interés y de motivación hacia las indicaciones de los panelistas, perfilándose algunas de las participantes como líderes de opinión respecto a la historia y desarrollo de la Organización.

Confianza: Fruto de lo anterior, se generó un clima de confianza que permitió un dialogo más fluido y por consiguiente una aproximación más certera a los objetivos del Seminario.

Además de lo anterior, en esta etapa se logro establecer ciertas variables, que expresadas en forma diferente, convergían en un mismo sentido en los distintos grupos. Los aspectos principales de éstas variables fueron: La desconfianza frente al futuro de la Organización, la poca responsabilidad respecto a los compromisos de algunos miembros de los distintos talleres, el deseo de mantener la asesoría profesional que existe como una manera de asegurar la permanencia en el tiempo de la Empresa

Participación y motivación: En esta etapa (coincidente con el período final) se obtuvo una participación dinámica y entusiasta que demostró que existía una motivación por empeñarse en hacer más eficiente la Organización y mejorar los controles de calidad y los canales de distribución de los productos.

DEBILIDADES:

La organización legal como Sociedad Anónima cerrada impide una mayor flexibilidad tanto en el ingreso como en el retiro de las Socias.

La gran dispersión territorial de los distintos talleres, lo que dificulta la supervisión y el control, como así mismo los procesos de capacitación de las Socias.

Falta de conciencia de que la Empresa pertenece a todas las socias y por lo tanto las obligaciones y compromisos, como también los beneficios les competen a todas y no sólo a aquellas Socias que han asumido cargos directivos.

La mayoría de las Socias ven su participación en la Empresa como una posibilidad de vender sus tejidos, es decir son más tejedoras independientes que Socias. Lo anterior puede deberse a la estructura de comisiones por venta, que es el área de mayor rentabilidad individual para cada tejedora.

La diferencia de nivel, tanto de eficiencia como de compromiso, de los distintos talleres lo que provoca una distorsión en el reparto de las utilidades.

Cierto grado de dependencia de la Profesional que asesora, al esperar de ésta la solución de los problemas y la orientación de la estrategia tanto de producción como de distribución y comercialización de los productos.

FORTALEZAS:

Dominio de las técnicas artesanales y semi industriales por parte de las Socias, lo que ha incidido en un aumento en la calidad de la producción, tanto en el tejido como en el diseño de nuevos productos.

A partir del taller han comprendido los beneficios de tener una Organización legal que las respalde y les permita participar en el mercado de la artesanía

Orgullo por ser una de las pocas artesanías que utiliza la lana de alpaca en forma real sin mezcla.

Motivación por elevar la producción y eventualmente utilizar las nuevas alternativas de comercialización derivadas de los tratados de libre comercio.

Disposición para adquirir nuevos conocimientos tanto a nivel de la producción como de la administración con el objeto de ser más eficientes y competitivas

SUGERENCIAS:

Se recomienda realizar un seguimiento de los cambios conductuales a partir de la experiencia en la capacitación que se ha realizado (tanto en lo relacionado con la producción como lo atingente a la administración).

Intentar la creación de un sitio en Internet que les permita ofrecer sus productos a un mercado más amplio y con mayor poder adquisitivo.

Apoyo en el mantenimiento actualizado de las nuevas tendencias de la moda, que permitan una mayor comercialización.

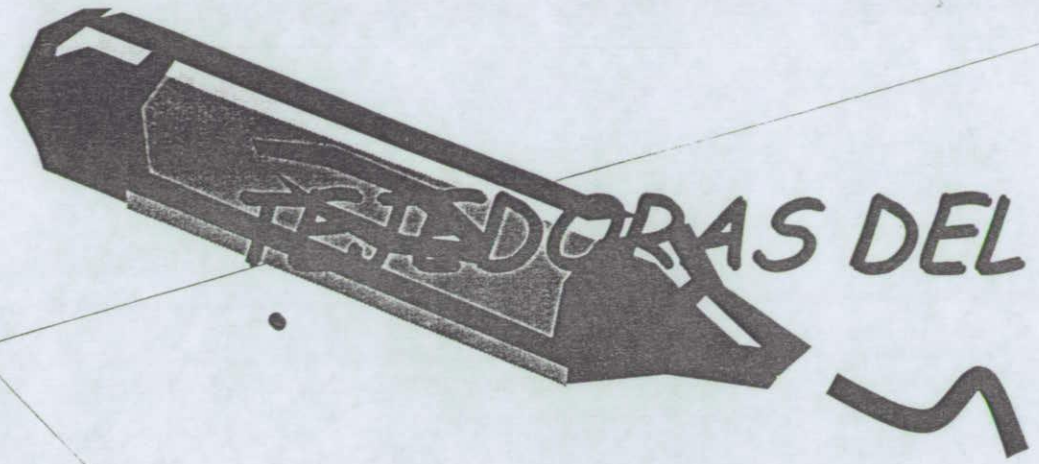
Mantener un catastro del comportamiento de las ventas tanto en lo relacionado con el mercado como con los tipos de productos de tal modo que se pueda determinar los productos más rentables.

Buscar alianzas estratégicas que produzcan una sinergia que cree un polo de desarrollo.

CENTRO DE SERVICIOS DE CAPACITACION LTDA.

SEMINARIO

"TÉCNICAS DE GESTIÓN PARA MICROEMPRESARIAS".



EXPLOTADORAS DEL SECANO S.A.

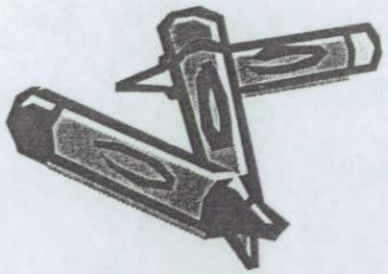
SEMINARIO DE GESTION PARA MICROEMPRESARIAS

TEMARIO

- PRIMER MODULO
  - Importancia de la estructura y sus implicancias
  - Análisis de áreas de negocios
  - Controles de cada área de negocio para su sobrevivencia y desarrollo
- SEGUNDO MODULO
  - SISTEMAS DE PRECIOS Y DE PRODUCCIÓN
  - IMPORTANCIA DE LA CALIDAD COMO FACTOR DE VENTAS
  - METODOLOGIA PARA UN SISTEMA DE AUTODGESTION
- TERCER MÓDULO
  - CONCEPTOS Y TECNICAS DE MARKETING Y VENTAS PARA UN DESARROLLO PERMANENTE DE LA EMPRESA
  - REPASO Y REVISIÓN DE LOS CONCEPTOS DE LOS MODULOS ANTERIORES.

TEJEDORAS DEL SECANO S.A.

- Estructura Legal
  - Soc. Anónima. Cerrada
  - Obligaciones como persona jurídica:
    - Cumplir Normas tributarias.
      - pago de impuestos mensuales y retenciones
      - mantener contabilidad, balance anual, libros contables.
      - Declaración anual de renta.
    - Cumplir normas laborales.
      - Contrato de trabajo, pago de cotizaciones, pago de remuneraciones, etc.
    - Todas las normas legales vigentes para una persona.



LEY SOBRE SOCIEDADES ANONIMAS
(Publicada en el Diario Oficial de 22.10.81)
La Junta de Gobierno de la Repúbiica de Chile ha dado su aprobación al siguiente
PROYECTO DE LEY:
Título I
DE LA SOCIEDAD Y SU CONSTITUCION
Art. 1. La sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo por sus respectivos aportes y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables. La sociedad anónima es siempre mercantil, aun cuando se forme para la realización de negocios de carácter civil.
Art. 2. Las sociedades anónimas pueden ser de dos clases: abiertas o cerradas.
Art. 3. La sociedad anónima se forma, existe y prueba por escritura pública inscrita y publicada en los términos del artículo 5. El cumplimiento oportuno de la inscripción y publicación producirá efectos retroactivos a la fecha de la escritura. Las actas de las juntas generales de accionistas en que se acuerde modificar los estatutos sociales o disolver la sociedad, serán reducidas a escritura pública con las solemnidades indicadas en el inciso anterior. No se admitirá prueba de ninguna especie contra el tenor de las escrituras otorgadas en cumplimiento de los incisos anteriores, ni aun para justificar la existencia de pactos no expresados en ellas.
Art. 4. La escritura de la sociedad debe expresar:

1. El nombre, profesión y domicilio de los accionistas que concurran a su otorgamiento;
2. El nombre y domicilio de la sociedad;
3. La enunciación del o de los objetos específicos de la sociedad;
4. La duración de la sociedad, la cual podrá ser indefinida y, si nada se dice, tendrá este carácter;
5. El capital de la sociedad, el número de acciones en que es dividido con indicación de sus series y privilegios si los hubiere y si las acciones tienen o no valor nominal; la forma y plazos en que los accionistas deben pagar su aporte, y la indicación y valorización de todo aporte que no consista en dinero;
6. La organización y modalidades de la administración social y de su fiscalización por los accionistas;
7. La fecha en que debe cerrarse el ejercicio y confeccionarse el balance y la época en que debe celebrarse la junta ordinaria de accionistas;
8. La forma de distribución de las utilidades;
9. La forma en que debe hacerse la liquidación;
10. La naturaleza del arbitraje a que deberán ser sometidas las diferencias que ocurran entre los accionistas en su calidad de tales, o entre éstos y la sociedad o sus administradores, sea durante la vigencia de la sociedad o durante su liquidación. Si nada se dijere, se entenderá que las diferencias serán sometidas a la resolución de un árbitro arbitrador;
11. La designación de los integrantes del directorio provisorio y de los auditores externos o de los inspectores de cuentas, en su caso, que deberán fiscalizar el primer ejercicio social;
12. Los demás pactos que acordaren los accionistas.

Art. 5. Un extracto de la escritura social, autorizado por el notario respectivo, deberá inscribirse en el Registro de Comercio correspondiente al domicilio de la sociedad y publicarse por una sola vez en el Diario Oficial. La inscripción y publicación deberán efectuarse dentro del plazo de 60 días contado desde la fecha de la escritura social. El extracto de la escritura de constitución deberá expresar:

1. El nombre, profesión y domicilio de los accionistas que concurran a su otorgamiento;
2. El nombre, el o los objetos, el domicilio y la duración de la sociedad;
3. El capital y número de acciones en que se divide, con indicación de sus series y privilegios si los hubiere, y si las acciones tienen o no valor nominal, y
4. Indicación del monto del capital suscrito y pagado y plazo para enterarlo, en su caso. El extracto de una modificación deberá expresar la fecha de la escritura y el nombre y domicilio del notario ante el cual se otorgó. Sólo será necesario hacer referencia al contenido de la reforma cuando se hayan modificado algunas de las materias señaladas en el inciso precedente.

Título IV DE LA ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD

Art. 31. La administración de la sociedad anónima la ejerce un directorio elegido por la junta de accionistas. Los estatutos de las sociedades anónimas deberán establecer un número invariable de directores. La renovación del directorio será total y se efectuará al final de su período, el que no podrá exceder de tres años. Los directores podrán ser reelegidos indefinidamente en sus funciones. A falta de disposición expresa de los estatutos, se entenderá que el directorio se renovará cada año. El directorio de las sociedades anónimas cerradas no podrá estar integrado por menos de tres directores y el de las sociedades anónimas abiertas por menos de cinco, y si en los estatutos nada se dijere, se estará a estos mínimos.

Art. 45. Se presume la culpabilidad de los directores respondiendo, en consecuencia, solidariamente de los perjuicios causados a la sociedad, accionistas o terceros, en los siguientes casos:

1. Si la sociedad no llevare sus libros o registros;
2. Si se repartieren dividendos provisorios habiendo pérdidas acumuladas, respecto de los directores que concurrieron al acuerdo respectivo;
3. Si la sociedad ocultare sus bienes, reconociere deudas supuestas o simulare enajenaciones. Se presume igualmente la culpabilidad del o de los directores que se beneficien en forma indebida, directamente o a través de otra persona natural o jurídica de un negocio social que, a su vez, irrogue perjuicio a la sociedad.

Art. 49. Las sociedades anónimas tendrán uno o más gerentes designados por el directorio, el que les fijará sus atribuciones y deberes, pudiendo sustituirlos a su arbitrio. Al gerente o gerente general en su caso, corresponderá la representación judicial de la sociedad, estando legalmente investido de las facultades establecidas en ambos incisos del artículo 7 del Código de Procedimiento Civil, y tendrá derecho a voz en las reuniones de directorio, respondiendo con los miembros de él de todos los acuerdos perjudiciales para la sociedad y los accionistas, cuando no constare su opinión contraria en el acta. El cargo de gerente es incompatible con el de presidente, auditor o

contador de la sociedad y en las sociedades anónimas abiertas, también con el de director

Art. 51. Las juntas ordinarias de las sociedades anónimas cerradas deberán nombrar anualmente dos inspectores de cuentas titulares y dos suplentes, o bien auditores externos independientes con el objeto de examinar la contabilidad, inventario, balance y otros estados financieros, debiendo informar por escrito a la próxima junta ordinaria sobre el cumplimiento de su mandato. Los inspectores de cuentas podrán, además, vigilar las operaciones sociales y fiscalizar las actuaciones de los administradores y el fiel cumplimiento de sus deberes legales, reglamentarios y estatutarios.

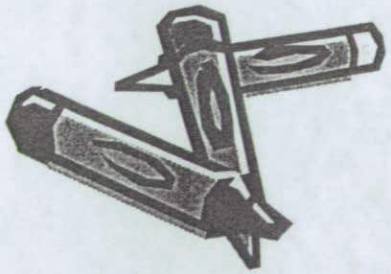
Art. 106. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 133, se presumen culpables y serán solidariamente responsables de los perjuicios que eventualmente se causaren a los accionistas, los directores y el gerente de una sociedad que haya sido disuelta por sentencia judicial ejecutoriada o revocada por resolución fundada de la Superintendencia, a menos que constare expresamente su falta de participación o su oposición al o los hechos que han servido de fundamento a la resolución judicial o administrativa.

Art. 133. La persona que infrinja esta ley, su reglamento o en su caso, los estatutos sociales o las normas que imparta la Superintendencia ocasionando daño a otro, está obligada a la indemnización de perjuicios. Lo anterior es sin perjuicio de las demás sanciones civiles, penales y administrativas que correspondan.

Por las personas jurídicas responderán además civil, administrativa y penalmente, sus administradores o representantes legales, a menos que constare su falta de participación o su oposición al hecho constitutivo de infracción.

Los directores, gerentes y liquidadores que resulten responsables en conformidad a los incisos anteriores, lo serán solidariamente entre sí y con la sociedad que administren, de todas las indemnizaciones y demás sanciones civiles o pecuniarias derivadas de la aplicación de las normas a que se refiere esta disposición.

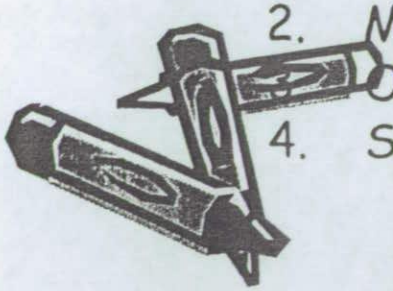
TEJEDORAS DEL SECANO S.A.
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



- DIRECTORIO
  Margarita Beas
  - ENCARGADA DE ADMINISTRACION
    Gema Osorio
    - ENCARGADA DE VENTAS
      - Sala de Ventas
        Marianela Vidal
      - Distribución a consignación
        - Ruta del Vino
        - Museo de Sta. Cruz
        - Cooperativa de almacen Campesino
        - Artesanias de chile
    - TALLERES
      - La Estrella del Secano
      - Las Princesitas
      - Las Arañitas
      - Alpatrica

TALLERES

- **La estrella del Secano**
  1. Bernardita Monreal
  2. Eliana González
  3. Ernestina Leiva
  4. Eva Orellana
  5. Gema Osorio
  6. Leocolda Osorio
  7. Margarita Beas
  8. Maria Herrera
  9. Marianela Vidal
  10. Nora Osorio
- **Alpatrica**
  1. Enedina Bravo
  2. Maria Eugenia Diaz
  3. Osvaldina Cornejo
  4. Sonia Diaz



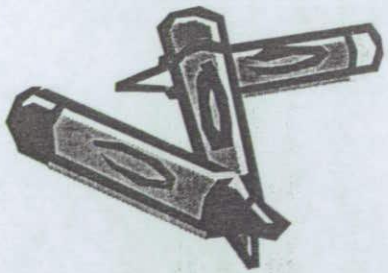
- **Las Arañitas**
  1. Angelica Reyes
  2. Beatriz Olguin
  3. Elsa Flores
  4. Florinda Silva
  5. Laura Orellana
  6. Nancy Reyes
  7. Violeta Armijo
- **Las Princesitas**
  1. Digna Vargas
  2. Elena Parraguez
  3. Elsa Piña
  4. Eugenia Labarca
  5. Flor Labarca
  6. Julia Del Pino
  7. Margarita Pino
  8. Probelia Abarca

Áreas de Negocios

<u>Tejido de prendas</u>
•Cada Tejedora

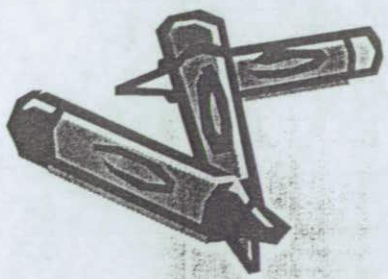
<u>Manejo de animales</u>
• Socias que tienen animales
• producción de lana

<u>Administracion y ventas</u>
•Sociedad "Tejedoras del Secano"



Manejo de animales

- Alimentación
- Control Sanitario
- Control reproductivo
- Producción de lana (esquilar)
- Proceso de hilado para producto final
  - Propio o externo



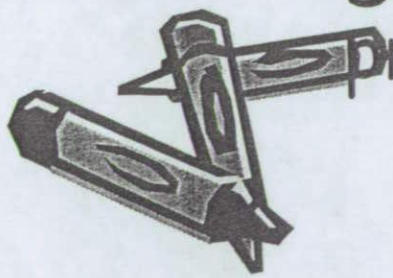
Tejido de prendas

- Recepción de lana
- Proceso de confección de prendas
  - Tejido con Telares
  - Tejido con Palillos
- proceso de entrega de prenda para venta
- Proceso de cobro de prendas vendidas
- Proceso de pago y pedido de lana

Administración y ventas

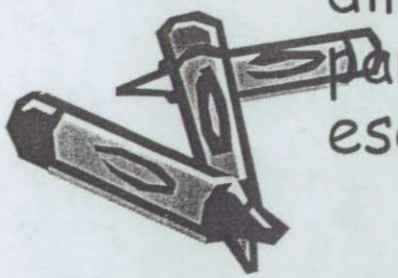
Mantenimiento de la sociedad Anónima

- Control de la Materia Prima (lana y otros)
- Recepción de producción de prendas
- Distribución en lugares de venta
- Proceso de cobro y pago a tejedoras
- Cumplimiento de obligaciones contables y tributarias
- Administración de la cuenta margen
- Coordinar el funcionamiento de las otras áreas de negocio
- Dirección sobre estrategia comercial y productiva



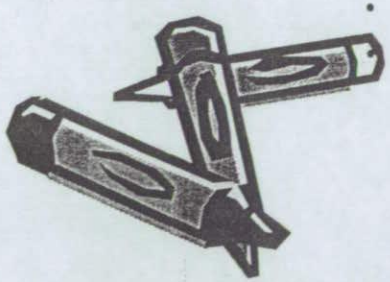
Análisis económico de las áreas de negocios

- Ingresos (el dinero que se obtiene por acción del negocio)
- Gastos o costos (dinero necesario para realizar la acción del negocio)
  - Costos Fijos (los costos que existen aun no produciendo o no vendiendo)(arriendo de un local, intereses por un préstamo, cuota de adquisición de un activo fijo)
  - Costos Variables (los costos relacionados directamente con producción o la venta) (lana para prendas, comisiones por ventas, costos de esquila, "precio" o pago a tejedoras por prenda)



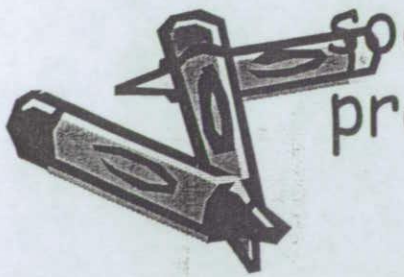
Análisis costos fijos y variables

- Producción de prendas
  - Fijos:
    - mantención de elementos de producción (telares, palillos, costos de compra o reposición de estos)
  - Variables:
    - Lana, Tinturas, Movilización para entregas, etc.
- Sociedad (Administración y ventas)
  - Fijos:
    - Arriendo de local de ventas, Luz , agua.
    - Pago de contador
    - Gastos de movilización para distribución regular a lugares de producciópn y de venta
    - Honorarios de encargada de administración
  - Variables:
    - Comisiones por venta de local
    - Gastos de movilización de distribución extraordinaria
    - Pago de margen de tejedoras
    - Impuestos o retenciones relacionadas con las ventas.



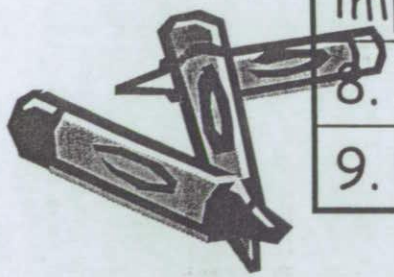
Relación entre costos fijos y variables

- Mientras mas grande es la producción o la venta, mas pequeños son los costos fijos, aumentando la utilidad.
- Ejercicio Practico:
  - ¿ Cual es la relación de los costos de la sociedad con ventas promedio de 5 prendas mensuales?
  - ¿ Cual es la relación de los costos de la sociedad con ventas promedio de 20 prendas mensuales?

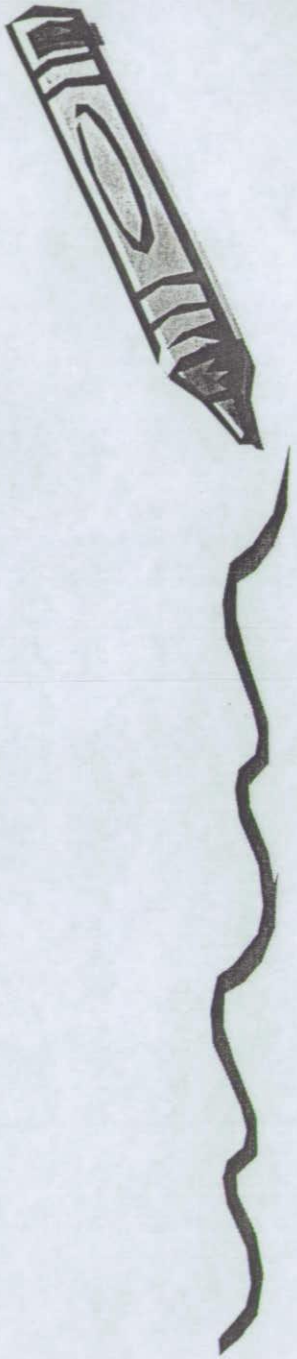


Análisis de resultado del negocio

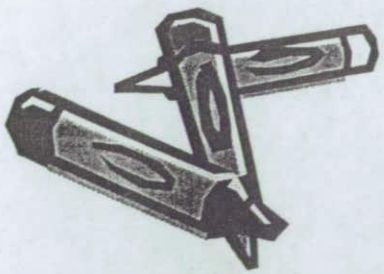
1. Ventas o produccion	$
2. Menos costo de lo vendido	$
3. Igual utilidad bruta	$
4. Costos fijos del negocio	$
Mantenimiento	$
Sueldos y salarios	$
Gastos de deterioro de equipos	$
Gastos de oficina	$
5. Otros gastos	$
6. Gastos totales	$
7. Utilidad o perdida antes de impuesto	$
8. Impuesto	$
9. Utilidad Neta (perdida)	$



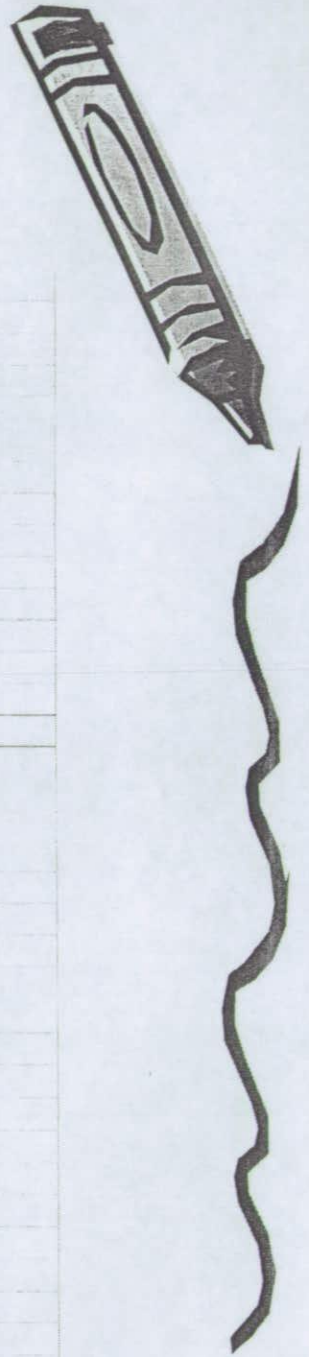
ESTADISTICA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS



	NOMBRE	GRUPO	INGRESA	VENTAS
1	GEMA OSORIO	1	25	29
2	BEATRIZ OLGUIN	3	20	16
3	DIGNA VARGAS	2	20	13
4	LAURA ORELLANA	3	19	13
5	ANGELINA REYES	3	18	12
6	ELENA PARRAGUEZ	2	18	20
7	MARIA EUGENIA DIAZ	4	18	8
8	MARGARITA BEAS	1	18	6
9	MARIANELA VIDAL	1	18	19
10	VIOLETA ARMIJO	3	18	15
11	MARGARITA PINO	2	16	13
12	OSVALDINA CORNEJO	4	16	13
13	BERNARDITA MONREAL	1	15	14
14	JULIA DEL PINO	2	14	8
15	EVA ORELLANA	1	10	6
16	FLOR LABARCA	2	10	6
17	LEOCOLDA OSORIO	1	9	4
18	NORA OSORIO	1	9	11
19	PROBELIA ABARCA	2	9	3
20	SONIA DIAZ	4	9	6
21	ELSA FLORES	3	8	6
22	ELSA PIÑA	2	7	4
23	ERNESTINA LEIVA	1	6	4
24	EUGENIA LABARCA	2	6	4
25	ELIANA GONZALEZ	1	5	6
26	FLORINDA SILVA	3	4	0
27	MARIA HERRERA	1	4	3
28	NANCY REYES	3	4	3
29	ENEDINA BRAVO	4	2	0
	TOTALES		355	265



ANALISIS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS POR GRUPOS



	NOMBRE	GRUPO	INGRESADAS	PROMEDIO	VENTAS	PROM
1	GEMA OSORIO	1	25		29	
2	MARGARITA BEAS	1	18		6	
3	MARIANELA VIDAL	1	18		19	
4	BERNARDITA MONREAL	1	15		14	
5	EVA ORELLANA	1	10		6	
6	LEOCOLDA OSORIO	1	9		4	
7	NORA OSORIO	1	9		11	
8	ERNESTINA LEIVA	1	6		4	
9	ELIANA GONZALEZ	1	5		6	
10	MARIA HERRERA	1	4		3	
		1 Total	**119**	**11.9**	**102**	**10.2**
1	DIGNA VARGAS	2	20		13	
2	ELENA PARRAGUEZ	2	18		20	
3	MARGARITA PIÑO	2	16		13	
4	JULIA DEL PIÑO	2	14		8	
5	FLOR LABARCA	2	10		6	
6	PROBELIA ABARCA	2	9		3	
7	ELSA PIÑA	2	7		4	
8	EUGENIA LABARCA	2	6		4	
		2 Total	**100**	**12.5**	**71**	**8.9**
1	BEATRIZ OLGUIN	3	20		16	
2	LAURA ORELLANA	3	19		13	
3	ANGELINA REYES	3	18		12	
4	VIOLETA ARMIJO	3	18		15	
5	ELSA FLORES	3	8		6	
6	FLORINDA SILVA	3	4		0	
7	NANCY REYES	3	4		3	
		3 Total	**91**	**13**	**65**	**9.3**
1	MARIA EUGENIA DIAZ	4	18		8	
2	OSVALDINA CORNEJO	4	16		13	
3	SONIA DIAZ	4	9		6	
4	ENEDINA BRAVO	4	2		0	
		4 Total	**45**	**11.25**	**27**	**6.8**
	Grand Total		**355**		**265**	

Glosario de términos de Contabilidad.

Activo Circulante: El efectivo u otras cosas que puedan convertirse en dinero de inmediato. Por lo general se compone de dinero en caja inventario y cuentas por cobrar.

Amortizar: Cobrar una porción fija de un gasto a cuenta de la ganancia durante un período de tiempo.

Auditoría: Sistema mediante el cual se re visan los movimientos y transacciones de la Empresa, para determinar si se han realizado correctamente tanto desde el punto de vista interno como externo.

Auditoría Interna Proceso de revisión a cargo de una comisión de Socios elegidos en asamblea.(también se denominan revisores de cuentas).

Auditoría Externa: Persona o Empresa contratada para revisar y emitir un informe de la forma en que se han realizado las transacciones de la Empresa.

Balance de situación La comparación del activo, el pasivo y el capital en un momento determinado, para determinar las ganancias o perdidas de la empresa..

Capital circulante: El activo corriente menos el pasivo corriente (el dinero y cosas que pueden convertirse en dinero, menos las cuentas y los impuestos por pagar

Controles de contabilidad: Información numérica organizada que permite controlar los movimientos contables de la Empresa, ej. Control de Caja, control de inventario, control de pagos etc

Costos Generales: Todos los gastos que la Empresa realiza para funcionar.

Costos fijos: Aquellos gastos que no varían, sea cual sea la producción. (Ej. El arriendo del local de ventas cuesta igual si se vende mucho o nada).

Costos variables: Aquellos gastos que varían en función de la mayor o menor producción. (Ej. Materia prima, comisiones a las tejedoras)

Costos de producción: Todos aquellos gastos necesarios para producir, ya sean fijos o variables.

Cuentas por pagar: Cantidades de dinero que la Empresa debe ya sea por materia prima, comisiones, impuestos etc.

Cuentas por cobrar:	Cantidades que clientes u otros deben a una Empresa
Declaración de Renta	Balance de Utilidades y pérdidas en un período y que sirve de base para determinar el pago o devolución de impuestos
Depreciar:	Cargar periódicamente contra las ganancias la perdida de en el valor, de un activo fijo (Ej. Una camioneta pierde su valor cada año y por lo tanto esa pérdida hace disminuir el activo fijo que se había contabilizado al comprarla)
Efectivo:	Dinero disponible que se puede gastar.
Flujo de caja:	La cantidad de efectivo generado por la actividad de la Empresa en un período determinado.
Ganancia:	La cantidad que resulta después de restar los gastos a los ingresos. (Se produce **pérdida** cuando los gastos superan a los ingresos).
Libros de Contabilidad:	Registros contables, autorizados por Impuestos Internos, sobre las transacciones de la Empresa..
Pasivo circulante:	Todas las obligaciones pagaderas en un año.
Punto crítico:	Situación en que los ingresos son iguales a los gastos. Por lo tanto no hay **utilidad.**
Precio:	Valor de venta de un producto determinado, que incluye los gastos de producción y la utilidad que se espera conseguir.
Sistema contable:	Procesos que reflejan los movimientos y transacciones de la Empresa y que tienen que estar debidamente certificados mediante documentos comprobables.

TEJEDORAS DEL SECANO

NORMAS DE CALIDAD

MATERIAS PRIMAS		
PROCESOS	Compras	
	Producción	▪ Buen teñido o dominio de proporciones y tiempo en agua caliente. ▪ Buenas terminaciones o costura pareja o sin puntas de hilo sueltas o escotes y puños no tirantes ▪ Cumplir definiciones del diseño ▪ Cumplir medidas para cada talla ▪ Echarpe: o Flecos, 30 centímetros para enrejar o Flecos, buen enrejado o Buena terminación de orilla o Largo aprox. 2 Mts. o Ancho 60 cmts. o Tejido parejo (misma textura) o Sin nudos ni hebras asomadas ▪ Guantes: o Puños de 6 a 8 cmts. o Dedos separados o sin costuras ▪ Charlina: o 35 a 37 cmts. ancho o Largo 170 Cmts. aprox. o Flecos 12 cmts. con textura o Orillas no tirantes ▪ No planchar prendas ▪ Buen lavado a mano ▪ Al tejer, los puntos no deben quedar tirantes ▪ Gorro: o 80 a 100 puntos con palillo adecuado o Pompón debe confeccionarse aparte ▪ Calcetas: o 48 Puntos para empezar o 30 cmts. largo aprox. o Talón y punta reforzados o largo de caña proporcional a tamaño del pie
	Ventas	▪ Cumplir plazos de entrega a clientes
	Administración	
RECURSOS HUMANOS		

SEMINARIO DE GESTION PARA MICROEMPRESARIAS

TERCER MODULO:

-Resumen de conceptos modulo anterior

- El marketing , la comercializacion y la innovación; aspectos vitales para un desarrollo de la empresa

Control de la calidad

- Definición de criterios y normas de calidad sobre insumos y materias primas
- Definición de criterios y normas de calidad sobre procesos
  - De compra
  - De producción
  - De ventas
  - De administración

COMERCIALIZACION Y MARKETING

- Concepto:

COMERCIALIZACION Y MARKETING

- Comercializacion: Accion o efecto de comercializar
  - Comercializar: Dar a un producto, condiciones y organizaciones comerciales para su venta.
  - Comerciar: Negociar comprando y vendiendo o permutando géneros o mercancias.
- Marketing: función relacionada con la comercialización pero enfocada a dar a conocer el producto mediante técnicas novedosas y atractivas

Descripción de sistema de comercialización de tejedoras del secano

- Desde la forma de venta
- Desde la forma de forma de pago y cobranza
- Desde la forma de responder a los pedidos
- Otra clasificación no descrita

Análisis foda de sistema de comercialización

- F ortalezas
- O portunidades
- D ebilidades
- A cciones

Marketing de tejedoras del secano

- .
- .
- .

La innovacion

- ¿ Que es una empresa innovadora?

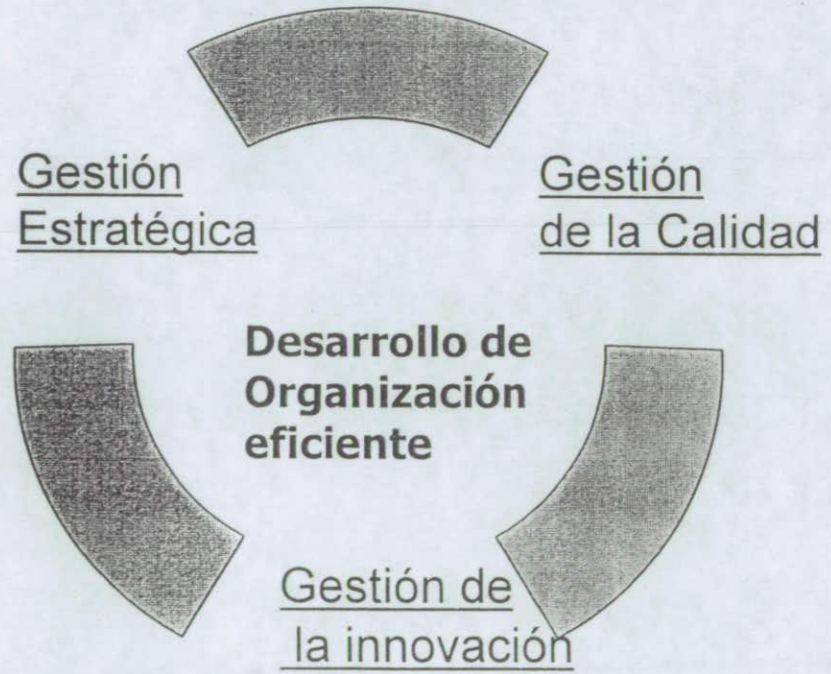
La innovacion sistematica

- Profesionales que participan
- Inversión y investigación y desarrollo
- Gastos en capacitación
- Exportaciones como porcentaje de venta
- Crecimiento

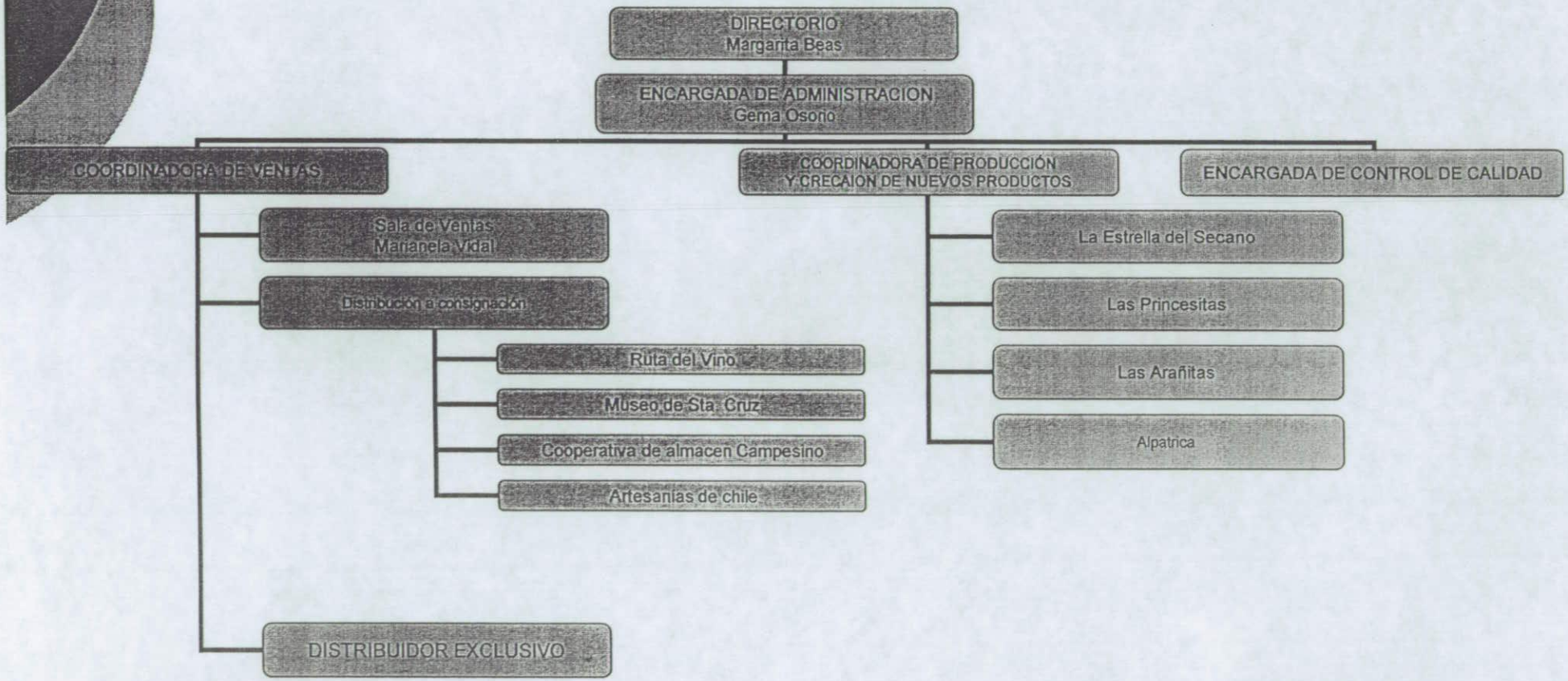
Motivaciones para la innovación

- Incrementar la calidad
- Incrementar productividad y disminuir costos
- Necesidad de exportar
- Generar ambiente interno creativo
- Ganar prestigio
- Presión competitiva de empresas extranjeras
- La apertura comercial
- Constituirse en norma en el mercado
- Vender tecnologías
- Disuadir a competidores
- Presión competitiva de empresas nacionales
- Aprovechar incentivos gubernamentales

Circulo virtuoso del éxito



Organización de tejedoras del secano



SEMINARIO DE GESTION PARA MICROEMPRESARIAS

SEGUNDO MODULO:

- Resumen de conceptos modulo anterior

- La calidad como factor de mantención y desarrollo

CALIDAD TOTAL

- Concepto:

Un alto nivel de conformidad o aceptación del cliente o usuario, respecto al producto que se le ofrece.

ELEMENTOS DE UN SISTEMA DE CALIDAD TOTAL

- Existencia de una política de calidad
- Un compromiso de todos los miembros de la organización con la política de calidad
- La creación de los rangos o exigencias a cumplir
- Estandarización de los procesos

CALIDAD TOTAL

- Factores de calidad:
  - Insumos o materias primas
  - Procesos
  - Recursos Humanos

Insumos y materias primas

- CALIDAD DE LANA (composicion de tipo de lana , 100 % alpaca, 80% alpaca, etc.)
- CALIDAD DEL HILADO (hilado artesanal,industrial)
- CALIDAD DE ANILINAS
- PRODUCTOS QUIMICOS PARA MANTENER TEÑIDO

Procesos

- De compra
- De producción
- De ventas
- De administración

Procesos

- De compra
  - que impliquen una compra de acuerdo a las exigencias de calidad
  - que implique una compra al mejor precio posible
  - que implique tener oportunamente a disposicion de la producción las materias primas e insumos

Procesos

- De producción
  - cumplir las exigencias de medidas o tallajes
  - cumplir las exigencias de terminaciones
  - cumplir con normas de tipo de punto, del grado de tension y textura
  - cumplir de acuerdo a normas de diseño
  - cumplir de acuerdo a compromiso de entrega

Procesos

- De ventas
  - Cumplir con la exigencias de conocimiento del producto y sus argumentos de venta
  - Cumplir con las exigencias de los clientes en cuanto a oportunidad(entrega a tiempo), y con las condiciones de pedido.
  - cumplir con las exigencias de cobranza y condiciones de venta
  - Cumplir con las exigencias relativas a entregar la informacion para la unidad o función de diseño de nuevos productos

Procesos

- De administración
  - Cumplir con todas las normas consideradas como " de buena administración"

Calidad del Recurso Humano (las personas)

- Conocimientos y habilidades
- De funcionamiento en el tiempo (cumplimiento de las normas de la organización)
- De compromiso y motivación hacia el trabajo de calidad

Control de la calidad

- De compra
- De producción
- De ventas
- De administración

CONTROL DE CALIDAD

- Crear la unidad o personas responsables del control de calidad
- Entregar las normas a exigir
- Conceder la autoridad y autonomía necesarias para hacerlas cumlir

La calidad y otros aspectos relacionados

- Calidad y moda
- Calidad y precio

INSTRUMENTOS DE FOMENTO

INSTRUMENTOS DE FOMENTO

"APOYO A LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE GENERACIÓN DE INGRESOS"

F O S I S
Fondo de Solidaridad e Inversión Social

CONTACTO :

Dirección	: Ahumada 48, piso 9 Santiago	Dirección	: Ibieta 231 Rancagua
Fono	: (56 2) 2416500	Fono	: (72) 221218
Página Web	: www.fosis.cl		(72) 239304
E-mail	: correo@fosis.cl		

OBJETIVO:
Generar, mantener o aumentar los ingresos y la empleabilidad de los beneficiarios que están relacionados con actividades productivas o la intermediación de bienes y servicios.-

BENEFICIARIOS Y REQUISITOS:
Son beneficiarios directos de este Programa las personas mayores de 18 años, hombres o mujeres, que se encuentren en situación de pobreza y habiten o trabajen en los territorios seleccionados y que:

- Sean microempresarios, pequeños productores rurales, pescadores artesanales, pirquineros u otros pequeños productores que cumplen con las siguientes características:
  - Sean existentes o potenciales
  - Sean formales o informales
  - Pertenezcan a los sectores de la producción, el comercio o los servicios
  - Tengan un máximo de 5 (cinco) trabajadores
  - Tengan un máximo de 1.200 UF de ventas anuales por unidad económica

- Deseen trabajar o mejorar sus condiciones laborales para acceder al autoempleo o como trabajador independiente.-

FECHA Y LUGAR DE POSTULACION:
Los requisitos de postulación se establecen en las Bases Regionales de Licitación, así como el monto de la misma y los lugares y fecha para la recepción de los proyectos. Cada Región determina las condiciones de su licitación.-

"FRANQUICIA TRIBUTARIA A LA CAPACITACIÓN"

S E N C E
Servicio Nacional de Capacitación y Empleo

CONTACTO :

Dirección : Huérfanos 1273, piso 2, 7, 11 y 12, Stgo.
Fono : (56 2) 8706100
Fax : (56 2) 6965039
Página Web : www.sence.cl

Dirección : Germán Riesco 277
Rancagua. Ofic. 23
Fono : (72) 221646
(72) 236450

OBJETIVO:
El objetivo central de la franquicia tributaria consiste en permitir que las empresas puedan descontar directamente de los impuestos que deben pagar anualmente la inversión que realicen en la capacitación de sus trabajadores, para adecuar sus competencias laborales personales a los requerimientos de calificación de la empresa y de sus puestos de trabajo.-

BENEFICIARIOS:
Los beneficiarios de la franquicia tributaria son todas las empresas clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos como contribuyentes de Primera Categoría de la ley sobre Impuestos a la Renta y que tengan una base de cálculo /trabajadores con contrato o sueldo patronal en el caso de los dueños o socios) para la determinación del 1% de la planilla salarial y/o del piso de las 13 UTM.

REQUISITOS:
Para optar a la franquicia tributaria a la capacitación, la empresa debe cumplir los siguientes requisitos:

- Ser contribuyente de la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta
- Haber efectuado la declaración de rentas del año tributario en que se ejecutaron las actividades de capacitación.-
- Tener una base de cálculo para la determinación del 1% de las remuneraciones; es decir, tener trabajadores con contrato de trabajo y/o sus dueños o socios con imposiciones al día por el trabajo que desempeñan en la propia empresa.-
- Haber comunicado y contar con la autorización previa del SENCE para desarrollar la actividad de capacitación, así como disponer de la visación de la misma institución respecto a la finalización de la actividad y pago de ella al ejecutor. (Formulario Único de Comunicación, Rectificación y Liquidación de Actividades de Capacitación).
  En este momento la empresa queda habilitada para hacer el descuento en la declaración de renta del año tributario correspondiente.-

FECHA Y LUGAR DE POSTULACIÓN:
La presentación del "Formulario Único de Comunicación, rectificación y Liquidación de Actividades de Capacitación" se puede realizar en todas las Direcciones Regionales del SENCE en todo el país y durante todo el año.-

"FONDO NACIONAL DE CAPACITACIÓN" (FONCAP)

S E N C E
Servicio Nacional de Capacitación y Empleo

CONTACTO :

Dirección	: Huérfanos 1273, piso 2, 7, 11 y 12, Stgo.	Dirección	: Germán Riesco 277
Fono	: (56 2) 8706100		Rancagua. Ofic. 23
Fax	: (56 2) 6965039	Fono	: (72) 221646
Página Web	: www.sence.cl		(72) 236450

OBJETIVO:
Su objetivo principal es apoyar a las pequeñas unidades económicas, cuyas ventas anuales no excedan las 13.000 UTM anuales y cuya existencia legal sea a lo menos de 18 meses ininterrumpidos, a través de la asignación de recursos que les permitan capacitar a sus dueños, socios y/o trabajadores, evitando que las empresas tengan problemas de caja o liquidez.-

BENEFICIARIOS:
Los beneficiarios de este incentivo son todas las micro y pequeñas empresas con una antigüedad de a lo menos 18 meses, ejercidos en forma ininterrumpida, que se encuentren clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos en la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta y tributen bajo las modalidades de renta efectiva o renta presunta.-

REQUISITOS:
- Las micro y pequeñas empresas deben tener una antigüedad de a lo menos 18 meses, ejercidos en forma ininterrumpida; estar clasificadas por el Servicio de Impuestos Internos en la Primera Categoría de la Ley sobre Impuestos a la Renta y tributar bajo cualquiera de las siguientes modalidades:
  1.- Renta efectiva: son aquellas empresas que hacen declaración de Impuestos a la Renta y tributan en proporción a las utilidades o pérdidas que declaran para el ejercicio.-

  2.- Renta presunta: son aquellas empresas que son propietarias o usufructúan de bienes raíces de uso agrícola y que no son sociedades anónimas y cuyas ventas anuales no excedan las 8.000 UTM y cuya contribución al fisco depende del avalúo del bien raíz que explotan.-

- Las empresas postulantes no pueden haber sido sancionadas por infracciones laborales o tributarias en los últimos 18 meses.-
- En caso de ser persona jurídica, todos sus socios sean personas naturales

FECHA Y LUGAR DE POSTULACIÓN:
Las fechas de postulación al mencionado incentivo se determinan a través de una resolución al efecto de la Dirección Nacional del SENCE, que define las características específicas y las fechas de recepción de antecedentes. Estos antecedentes se deben entregar en las Direcciones Regionales del SENCE de todo el país.-

"SERVICIO DE ASESORÍA A LA GESTIÓN DE EMPRESAS ASOCIATIVAS CAMPESINAS"

I N D A P
Instituto de Desarrollo Agropecuario

CONTACTO :

Dirección	: Agustinas 1465, Santiago	Dirección	: Laureano Cornejo s/n Marchigüe.
Fono	: (56 2) 6908000	Fono	: (72) 831118
Fax	: (56 2) 6908019	Fax	: (72) 831118
Página Web	: www.indap.gob.cl		
E-mail	: indap@indap.cl		

OBJETIVO:

Desarrollar las capacidades, habilidades y competencias empresariales y de gestión en los pequeños agricultores, a través de estrategias de asociatividad empresarial, de promoción, formación y desarrollo de empresas asociativas, de manera que éstas se constituyan en el mediano plazo en agentes económicos sustentables.-

BENEFICIARIOS Y REQUISITOS:

Podrán postular al Servicio de Asesoría a la Gestión de Empresas Asociativas:

- Grupos de pequeños agricultores en conformidad con la Ley Orgánica de INDAP, que estén dedicados a actividades productivas y hayan identificado una oportunidad de negocio asociativo y quieran incorporarse a un proceso de desarrollo empresarial.-
- Empresas constituidas legalmente, que exhiban vida tributaria formal. Desde el punto de vista económico-financiero, deben estar en proceso de crecimiento, con una estructura administrativa mínima para operar y, en lo posible, sus actividades de negocio(s) deben tener impacto de desarrollo territorial.-

FECHA Y LUGAR DE POSTULACIÓN:

Los grupos y empresas interesadas pueden acceder a través de la "Ficha de Postulación", la que deberá ser retirada desde la Agencia de Area de Indap correspondiente a la comuna del grupo o empresa interesada.-

Los interesados pueden postular en cualquier momento del año, para recibir la asesoría solicitada durante la siguiente temporada agrícola.-

"CENTROS DE GESTIÓN EMPRESARIAL" (CEGE)

I N D A P
Instituto de Desarrollo Agropecuario

CONTACTO :

Dirección	: Agustinas 1465, Santiago	Dirección	: Laureano Cornejo s/n Marchigüe.
Fono	: (56 2) 6908000	Fono	: (72) 831118
Fax	: (56 2) 6908019	Fax	: (72) 831118
Página Web	: www.indap.gob.cl		
E-mail	: indap@indap.cl		

OBJETIVOS:

El objetivo buscado es fortalecer el desarrollo de las capacidades de gestión empresarial de las empresas usuarias a través de un proceso que genere un cambio conductual en el modo de hacer gestión de la actividad económica, a partir de la incorporación de nuevas habilidades y herramientas en la administración de sus empresas.-

REQUISITOS:

Pueden solicitar un Centro de gestión aquellas empresas asociativas campesinas que posean las siguientes características:

1.- Que se encuentren legalmente constituidas y con vida tributaria formal
2.- Que desarrollen negocios por más de un año
3.- Que su nivel de ventas sea superior a 600 UF anuales
4.- Que se encuentren en crecimiento sostenido
5.- Que sus actividades de negocios tengan impacto de desarrollo territorial
6.- Que establezcan una demanda agregada de a lo menos seis empresas asociativas campesinas

CONTACTO Y POSTULACIÓN:

Las empresas asociativas campesinas interesadas en demandar este instrumento deben acercarse a la Dirección Regional de INDAP más cercana y solicitar este apoyo.-

INDAP analizará técnicamente esta postulación y, de ser aprobada, se establecerá un convenio con las empresas asociativas usuarias.-
En dicho convenio, las empresas se comprometen a implementar y operar un centro de Gestión, e INDAP se compromete a aportar recursos y apoyo técnico. El convenio puede tener una duración de 5 años. No obstante, el compromiso de recursos tienen una duración anual, renovable de acuerdo al avance alcanzado.-

El aporte presupuestario de INDAP a un SEGE disminuye anualmente, debiendo, por lo tanto, ser creciente el aporte de las empresas usuarias.-
Al ser una institución de las propias empresas asociativas campesinas, el SEGE puede articularse con instrumentos de otras instituciones que apoyen el desarrollo de la gestión de las empresas campesinas.-

"CREDITO DE CORTO PLAZO INDIVIDUAL"

I N D A P
Instituto de Desarrollo Agropecuario

CONTACTO :

Dirección	: Agustinas 1465, Santiago	Dirección	: Laureano Cornejo s/n Marchigüe.
Fono	: (56 2) 6908000	Fono	: (72) 831118
Fax	: (56 2) 6908019	Fax	: (72) 831118
Página Web	: www.indap.gob.cl		
E-mail	: indap@indap.cl		

OBJETIVO:
Orientado a financiar las necesidades anuales de la explotación, como insumos, mano de obra, adquisición de forraje o concentrados, derechos de agua y reparación o arriendo de maquinaria agrícola, entre otras necesidades.-

REQUISITOS :

- Reunir los requisitos exigidos para ser usuario de INDAP
- No tener deudas morosas con INDAP
- Estar en condición de otorgar las garantías cuando INDAP las requiera
- Seguro Agrícola, cuando corresponda
- Seguro de desgravamen
- Acreditar régimen de tenencia de la tierra (presentar documentos legales)
- Documentación requerida:
  1.- Presentar solicitud de crédito
  2.- Presentar cédula de identidad

Las líneas de crédito de corto plazo tienen un período máximo de pago de un año y están orientadas a financiar capital de trabajo o necesidades anuales de la explotación y de las organizaciones de productores.-
Los usuarios pueden ser pequeños productores individuales que cumplen con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de INDAP, o sus organizaciones.-

POSTULACIÓN:
En todas las oficinas de Area de INDAP

"CREDITO DE CORTO PLAZO A ORGANIZACIONES"

I N D A P
Instituto de Desarrollo Agropecuario

CONTACTO :

Dirección	: Agustinas 1465, Santiago	Dirección	: Laureano Cornejo s/n Marchigüe.
Fono	: (56 2) 6908000	Fono	: (72) 831118
Fax	: (56 2) 6908019	Fax	: (72) 831118
Página Web	: www.indap.gob.cl		
E-mail	: indap@indap.cl		

OBJETIVO:
Orientado a financiar capital de operación de las organizaciones, ya sea para acopio, selección, procesamiento y comercialización de productos agropecuarios como para financiar planes de explotación anual de sus asociados.-

REQUISITOS:

- La organización debe estar integrada por pequeños agricultores o campesinos
- Debe estar legalmente constituida y vigente
- Debe realizar actividades productivas de bienes y/o servicios
- Debe tener la facultad para contraer compromisos financieros
- Los directivos de la organización no deben tener deudas morosas con INDAP
- Debe contar con la autorización de todos los socios que participan en el proyecto, para solicitar un crédito.
- Documentación requerida:
  1.- Solicitud de crédito
  2.- Presupuesto de caja o plan de explotación predial, según corresponda
  3.- Poder especial de los dirigentes de la organización, para solicitar créditos y comprometer garantías (Estatutos o Acta de la Asamblea).
  4.- Certificado de vigencia de la organización
  5.- Copia de los tres últimos balances y estados de situación

POSTULACIÓN:
En todas las oficinas de Area de INDAP

"CONCURSO PARA PROYECTOS PRODUCTIVOS DE MUJERES CAMPESINAS"

I N D A P
Instituto de Desarrollo Agropecuario

CONTACTO :

Dirección	: Agustinas 1465, Santiago	Dirección	: Laureano Cornejo s/n Marchigüe.
Fono	: (56 2) 6908000	Fono	: (72) 831118
Fax	: (56 2) 6908019	Fax	: (72) 831118
Página Web	: www.indap.gob.cl		
E-mail	: indap@indap.cl		

OBJETIVO:

El Concurso para Proyectos Productivos de Mujeres Campesinas tiene por objeto facilitar el acceso a oportunidades de desarrollo económico de las mujeres usuarias de INDAP, que les permitan concretar inversiones, para hacer más sustentables sus actuales sistemas productivos, desde un punto de vista económico, social y ambiental.-

BENEFICIARIOS Y REQUISITOS:

- Pueden postular las pequeñas productoras agrícolas y campesinas, que cumplan con las condiciones de ser beneficiarias de INDAP, es decir, que exploten una superficie no superior a 12 hás de riego básico, cualquiera sea el régimen de tenencia, cuyos activos no superen el equivalente a 3.500 UF, que trabajen en forma directa la tierra y cuya fuente de ingreso provenga mayoritariamente de la producción silvoagropecuaria.-
- Las postulantes presentarán sus proyectos integrados dentro de un grupo con o sin personalidad jurídica, compuesto por un mínimo de 5 personas. En caso de existir grupo mixtos, éstos deberán estar conformados mayoritariamente por mujeres.-
- Los proyectos necesariamente deberán considerar inversiones
- Los proyectos deberán ser presentados en 3 3jemplares y contener al menos la siguiente información:

  1.- Identificación de las postulantes y declaración de compromiso
  2.- Objetivos y resultados esperados del Proyecto
  3.- Descripción de lo que se quiere desarrollar con el Proyecto
  4.- Presupuesto y calendario de las inversiones y fuentes de financiamiento: bonificación, aporte propio (recursos propios y crédito, si corresponde).
  5.- Presupuesto de entradas y gastos, el que debe incluir el detalle de cálculo y justificación
  6.- Aporte propio detallado
  7.- Asesorías técnicas: deberá indicarse si se cuenta o no con asistencia técnica
  8.- Los proyectos que cumplan con lo estipulado en las bases y presenten indicadores técnicos y financieros favorables, de acuerdo al informe que emitirá la Oficina de Área, serán remitidos a la Dirección Regional para su evaluación y eventual aprobación.-

FECHA Y LUGAR DE POSTULACIÓN:

- INDAP efectúa normalmente el llamado a concurso durante el primer semestre de cada año
- Las propuestas de los proyectos deben ser presentadas en las oficinas de Área de INDAP que correspondan al lugar donde se realizarán las inversiones.-

"PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO" (PROFO)

C O R F O
Corporación de Fomento de la Producción

CONTACTO :

Dirección : Moneda 921, Santiago
Fono : (56 2) 6318200
Fax : (56 2) 6711058
Página Web : www.corfo.cl
E-mail : info@corfo.cl

OBJETIVO:
Mejorar la competitividad de un grupo de empresas que estén dispuestas a comprometerse en la materialización de un proyecto compartido, que les permita resolver problemas de gestión y comercialización que, por su naturaleza o magnitud, pueden abordarse mejor en forma conjunta.-

USUARIOS Y REQUISITOS:
Pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de entre 2.400 y 100.000 UF. El mínimo de ventas es de 1.200 UF si se trata de empresas agrícolas. Por su parte el máximo de ventas anuales sube a 200.000 UF cuando son empresas manufactureras.-

POSTULACIÓN:
Las empresas deben tomar contacto con los agentes intermediarios de CORFO que operan Proyectos Asociativos de Fomento. Los agentes les proveen de los formatos de postulación, descripción del servicio y estructura de financiamiento. Además, designan un profesional especializado para que realice el diagnóstico de la etapa de preparación del proyecto.-

"INTERNACIONALIZACIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA" (INTERPAC)

P R O C H I L E
Dirección de Promoción de Exportaciones

CONTACTO:

Dirección : Teatinos 20, piso 2, Santiago
Fono : (56 2) 5659000
Fax : (56 2) 6960639
Página Web : www.prochile.cl
E-mail : info@prochile.cl

Dirección : Cuevas 0195 Rancagua
Fono : (72) 225798
Fax : (72) 236379
E-mail : rancagua@prochile.cl

OBJETIVO:
Posibilitar la incorporación de la Agricultura Campesina Chilena a los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.-

BENEFICIARIOS Y REQUISITOS:
Se considera como postulante a las personas naturales o jurídicas que tengan potencial de producir y exportar productos agropecuarios en estado fresco, congelado o con distinto grado de elaboración, y que conformen la Agricultura familiar Campesina, según la definición establecida por el Instituto de desarrollo Agropecuario (INDAP), del Ministerio de Agricultura.-

En este sentido, INDAP entiende por Agricultura Familiar Campesina el estamento social conformado por unidades productivas menores de doce hectáreas de riego básico, gestionadas directamente por productores por cuenta propia y sus familias, no importando el tipo de tenencia que se ejerza sobre los recursos y productos básicos, y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF.-

Los postulantes que cumplan con tales condiciones, podrán participar en el Programa, ya sea individualmente o a través de grupos u organizaciones de productores asociados. Igualmente, podrán postular grupos de empresas campesinas que acrediten su trabajo conjunto anterior a la fecha de la postulación.-

POSTULACIÓN:
Aquellos interesados en acceder al Programa, deberán completar el Formulario de Postulación al programa de Iniciación Exportadora de la Agricultura Familiar Campesina, el cual debe ser entregado en la Oficina de Partes de PROCHILE, en Santiago o en las oficinas Regionales de PROCHILE.-

La postulación se podrá formalizar hasta el 30 de diciembre de cada año, período que durará el proceso de postulación, selección e ingreso al programa. Las postulaciones pueden hacerse también a través de un Concurso Público de difusión nacional.-

INFORME
"ASESORÍA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA"

La Estrella, 29 de diciembre de 2003

INFORME ASESORIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

OBJETIVO: Entregar conocimientos y técnicas que permitan establecer precios, de acuerdo a principios y metodología que haga posible condiciones de costos y utilidades razonables.

Personas involucradas en la asesoría:

Esta asesoría se realizó a las personas que realizan las funciones de coordinadoras o directoras que realizan las labores de administrativas y financieras de la sociedad, además de la profesional adjunta a esta sociedad que realiza las labores de Gerente de la sociedad con un plazo definido de salida de la organización , momento que el resto de las directoras y encargadas administrativas deberán realizar las funciones manteniendo el nivel alcanzado por la organización mientras funcionó con su gerente.

Estas personas son:

Sra. Margarita Beas, Sra. Gema Osorio, Flor Labarca y la gerente Srta. Carmen Sandoval.

Descripción General de la asesoría.

Se analizaron en la practica un numero aproximado de 7 prendas, c donde se establecieron parámetros de costos y proporción de materia prima en el producto final, costos y HH (horas hombre) involucradas en producto final desagregando los diferentes procesos, definición de costos de marketing y comercialización, definición de margen de utilidad Y precio final. Todo esto apoyado con herramienta computacional, aprovechando las ventajas de aplicaciones simples de planillas Excel.

Se analizó el flujo de información necesaria para un adecuado control de producción, de comercialización y financiera, permita mantener actualizada y disponible toda la información necesaria para informes de gestión a los establecimientos Gubernamentales de apoyo a la pequeña y microempresa, para informes de gestión que acuerde la propia sociedad, para acuerdos y toma de decisiones necesarios para su desarrollo y toda la información que se requiera, como respaldo a los movimientos contables y financieros que realice la sociedad.

Esta asesoria significó una adecuada inducción al uso eficiente de las aplicaciones computacionales para las usuarias computacionales, a fin de reforzar y capacitarlas en ingresar, mantener y modificar información , además de generar los informes respectivos.

Esta asesoría significó un número de 22 horas profesionales.

De los señores :

Luis Sepúlveda Castro, Administrador Público Univ. De Chile.

Miguel Jopia Valdivia, Sociologo Univ. Católica de Valparaíso

Por la empresa Consultora

Luis Sepúlveda Castro

FOTOGRAFÍA DE CATÁLOGOS

INFORME CURSO
"TÉCNICAS TEXTILES Y DISEÑO"

INFORME FINAL

EMPRESA

NOMBRE: TEJEDORAS DEL SECANO S.A.
COMUNA: La Estrella, taller LA ESTRELLA DEL SECANO
Pichilemu taller LAS PRINCESITAS
Litueche, taller, LAS ARAÑITAS

PROFESIONALES

ASTRID SORIANO L. DISEÑADORA TEXTIL.
MONICA VARGAS S. DISEÑADORA TEXTIL.

Definición de la problemática

Como problemáticas principales nos encontramos con dos situaciones puntuales la primera es la falta de identidad, diseño y originalidad de sus productos, ya que ellas cuentan con una fuerte competencia con las artesanas Aymarás, por lo que requieren de una propuesta distinta y creativa para originar una competencia leal y complementaria. La segunda y no menos importante es el manejo de calidad en la fabricación de los productos y el desconocimiento de nuevas alternativas constructivas tanto en tejido de punto como en el tejido a telar..
Si bien es cierto el grupo TEJEDORAS DEL SECANO S.A. cuenta con una trayectoria en el rubro productivo textil sea esto por tradición o por antiguas capacitaciones, la mayoría de sus integrantes no elaboraba un producto en forma optima que cumpla con los parámetros de calidad; proporciones, tallas, terminaciones, y con parámetros de diseño; color, combinación, imagen, efectos, detalles, etc.

El apoyo técnico entregado esta orientado a superar las deficiencias de las empresarias, priorizando la experimentación y la ejercitación desde un nivel básico, como apoyo a esta capacitación se emplea una selección de diseños que fueron creados para este curso en busca de una identidad, propia y original.

Por cada prenda confeccionada se entrego una ficha técnica que permite futuras reproducciones y define todo el proceso constructivo que se debe aplicar para cualquier diseño futuro.

Sesiones de trabajo

Trabajo de oficina
26 de Febrero al 18 de Marzo

Como primera instancia se trabajo en la elaboración de una colección de Diseños en tejido de punto (chalecos y jerseys), de tejidos a telar (accesorios de vestuario y de equipamiento interior), y selección con recreación de iconografía para utilizar en jaquard.
Esta colección se realiza como guía para la capacitación en terreno y como base de una la colección final.

Trabajo en terreno

Para lograr los objetivos es importante realizar una capacitación personalizada por lo que se trabaja en cada taller de forma independiente, coordinado el cumplimento de los temas. Propuestos:

- Elaboración de la colección
- Procesos de teñido y elaboración de carta de colores
- Técnicas de tejido punto.
- Técnicas de tejido a telar
- Elaboración de colección final con definición de identidad.

La distribución de tiempo en terreno es una sesión semanal a cada taller, esto implica 12 horas de trabajo en dos días.

Sesión 1,
Jueves 20 y Viernes 21 de Marzo.
Capacitación procesos de teñido; se realizaron los procesos tomando en cuenta, la relación de tiempo y la proporción de los elementos que se utilizan en el teñido con anilina para lograr un color optimo que se pueda reproducir a futuro, por ejemplo para, ½ kilo de hilado (materia prima) se requiere de 15 gramos de colorante, c/c de ácido acético, 30 gramos de sal, 15 litros de agua, por minutos de tiempo sin que llegue a 100ª grados para evitar ebullición
La distribución de colores fue de teñir un color por persona con medio kilo de hilado, a excepción del taller de Rodeillo " Las Princesitas", que se distribuyo tres colores por persona para el medio kilo de hilado

Sesión 2
Jueves 27 y Viernes 29 de Marzo
Comienzo de capacitación en tejido de punto; es primordial mejorar las terminaciones en los tejidos por lo que se da mayor énfasis en esa área con la entrega de diseños que no tengan mayor complejidad constructiva.

A cada artesana se le entrego una propuesta de diseño relacionada al o los colores que selecciono en la sesión de teñido, el caso del taller de Pichilemu permitió trabajar la combinación de colores diversos con aplicaciones creativas e individuales en el trabajo a franjas.
Para una mejor presentación del producto final se aplico la terminación de manga raglán

Sesión 3
Jueves 3 y Viernes 4 de Abril
Continuación capacitación en tejido de punto; revisión avance de tejidos, aplicación de costura costados y mangas, buscando un optimo resultado. Rebaje de puntos para escote y. tejido de cuellos.

Sesión 4
Jueves 10 y Viernes 11 de abril.
Revisión prenda terminada, definición de tallas y escalonado para otras medidas superiores, comienzo de fichas técnicas por prenda y por artesana. Ver anexo.

Sesión 5
Jueves 24 y Viernes 25 de Abril.
Diseño tejido de punto con jaquard; entrega de diseños por artesana, en esta etapa se dio énfasis en la utilización del color y el aprendizaje del entretejido que evita los flotes por el revés de la prenda

Sesión 6
Martes 29 y Miércoles 30 de Abril.
Tejido de punto con jaquard; continuación clase anterior, control de calidad en terminaciones.
Entrega diseño jaquard irregular, a través de la aplicación de este ultimo diseño se conjugan los conceptos de composición y creatividad personal.

Sesión 7
Jueves 15 y Viernes 16 de Mayo
Entrega y aplicación de ficha técnica, revisión de prendas terminadas.

Sesión 8
Jueves 22 y viernes 23 de mayo
Corrección de prendas con errores constructivos, control de calidad

Sesión 9
Jueves 29 y viernes 30 de mayo
Comienzo capacitación en telar, conocimiento de la herramienta de trabajo sus partes y usos.
Urdido, aplicando diferentes estilos que acomode a cada artesana.

Sesión 10
Jueves 5 y viernes 6 de junio
Definición constructiva de prendas tejidas con la técnica de telar, se empleo una metodología individual para que todas las participantes trabajaran con las tecnicas y efectos entregados como son;

- Calados: tafetán y semigasa, tejidos de gasas labradas.
- Deshilados: con efectos de calados, efectos gráficos.
- Aplicación de bordados
- Aplicación de texturas.
- Combinación de color.

Sesión 11
Jueves 12 y viernes 13 de junio
Continuación clase anterior, técnicas de efecto con ligamento plano o tafetán.
Control de calidad en procesos.

Sesión 12
Jueves 19 y viernes 20 de junio
Continuación del trabajo variando las técnicas, para realizar prenda nuevas.
Se dio énfasis en el diseño por tejeduria mas que en el de forma trabajando bufandas y echarpes estos dan la posibilidad de realzar el diseño con efecto en el tejido.

Sesión 13
Jueves 26 y viernes 27 de junio
Revisión de prendas terminadas, control de calidad.
En estas sesiones es primordial la creatividad personal, destacando Angélica de Litueche, Flor de Roedillo, Bernardita y Margarita de las Damas, las cuales creemos tienen un gran potencial para realizar prendas innovadoras.

Sesión 14
Jueves 3 y viernes 4 de julio
Aplicación de ligamentos los posibles en los telares simples y la utilización del telar de cuatro lizos, el cual permite realizar tejidos con mayor variedad de ligamentos, como son;

- Tafetán y sus derivados, Panamá, Reps por trama y por urdimbre.
- Sarga y sus derivados, reversible o Batavia, Cruzada, Espiga, Losange, etc.
- Combinados, este telar permite variedad de ligamentos o combinaciones que con el principio básico las artesanas pueden ir experimentando.

Sesión 15
Jueves 10 y viernes 11 de julio
El telar y sus partes, urdido.

Sesión 16
Jueves 17 y viernes 18 de julio
Aplicación de ligamentos en diferentes prendas, tejiendo en el telar de cuatro lizos.

Sesión 17
Jueves 24 y viernes 25 de julio
Continuación de la sesión anterior para que todas las artesanas utilicen el telar de cuatro lizos.

Sesión 18
Jueves 31 de julio y viernes 1 de agosto
Finalización de actividades, revisión de prendas terminadas, entrega de colección final y distribución para su ejecución.

Proceso de desarrollo

Como primer objetivo de los procesos productivos del tejido de punto se trabajo la relación ergonometrica que existe entre el cuerpo y la prenda, ya que encontramos que la gran deficiencia del grupo era falta de conocimiento tecnico constructivo y de proporciones versus tallas lo cual incide directamente en las ventas por no satisfacer las exigencias del publico por lo tanto:

- Se establecieron medidas estándar..
- Se les enseño la manga raglán para lograr prendas mas adaptables a cualquier cuerpo.
- Se trabajo en un diseño base provocando alternativas de cambio con diversos elementos: como aplicaciones, costuras, puños cuellos, etc..
- terminaciones acordes a una excelente calidad constructiva

Se realiza una propuesta de diseño simple donde el énfasis se da en lograr la correcta aplicación de los temas anteriormente nombrados. figura 1

Como otro objetivo a desarrollar se trabajo en la correcta aplicación del color, teniendo en cuenta las demandas de la moda que no solamente están dadas por los colores naturales de las alpacas sino que se hace necesario dar alternativas mas llamativas y así darle vida a la colección, para esto se elaboro una carta de colores propia de la organización, a partir de esto se aplica el color en los jacquard diseñados para dar identidad a los productos elaborados por la organización, como conceptos de color se utilizo;
la armonía de color por, combinaciones, contrastes, relación de cálidos y fríos, figura y fondo, ritmos de franjas, etc.
Se realiza una propuesta de diseño donde el énfasis se da en la correcta aplicación del color, con diseños de franjas y jacquard con el uso de dos o más colores. Figura 2

Finalmente se plantea una propuesta donde los puntos anteriores estén incorporados, cuya inspiración esta dada el la tradición y la modernidad, en este objetivo se pretende que la artesana aplique todos los temas tratados; proporciones, terminaciones, color, figura y fondo, bordados, etc. para dar una respuesta creativa y de excelente calidad. Figura 3.

Conclusiones:

Creemos que la capacitación técnica no consiste, solo en enseñar puntos o ligamentos o como se debe aplicar el color correctamente, por dar un ejemplo, sino en inculcar en las artesanas la seriedad de este noble oficio que tiene por misión demostrarles a las personas que tenemos tradición, y que es a través del diseño que le otorgamos valor a los productos y que cobra mayor validez si este habla de nuestra cultura, de nuestras raíces, de nosotros mismos, es por eso la importancia en que cada producto debe estar excelentemente terminado, sentirlo como una obra maestra, que emerge de nuestras manos, manos de mujer campesina sacrificada y que tal vez lejos de la modernidad y del desarrollo tenga mucho que decir de este hermoso país rico en materias primas y que quizás aun no sabemos valorar.

A propósito de la globalización esta cobrando mucha importancia el desarrollo de las culturas locales, como respuesta a la necesidad de ser reconocidos y no perdernos en la inmensidad y es a través de iniciativas como estas donde las mujeres se juntan para rescatar y valorar nuestra cultura como aporte a las expresiones de nuestra identidad cultural.

ASTRID SORIANO LOPEZ
MONICA VARGAS SALGADO.
Diseñadoras textiles.
U. de Valparaíso.

PRESENTACION DE ALGUNOS DISEÑOS PARA LA COLECCIÓN OTOÑO INVIERNO 2004 PARA LAS TEJEDORAS DEL SECANO S.A.

TEJIDO DE PUNTO.

A continuación presentamos los bosquejos de los diseños que se elaboraron a partir de varios conceptos; como por ejemplo, la búsqueda de dar identidad a las prendas a través de los colores y el uso de gráfica con inspiración étnica, como un aporte a la expresión cultural, otra concepto son los que se relacionan con la moda y el tipo de usuario al que esta dirigida la prenda.

A las artesanas se les dio una carpeta con toda la parte teórica tanto del área del tejido de punto como del área del tejido a telar además una propuesta de diseño, para tener la posibilidad de recrear y tener material para cuando tengan que enfrentarse solas al mercado, esta carpeta ademas sugiere todas las alternativas de combinación dentro de la carta de colores propia de su empresa.

Una iniciativa importante que realizamos es contactarlas con la revista Paula Producciones, para que las prendas confeccionadas mientras duro la capacitación fueran publicadas en la próxima edición correspondiente al mes de Marzo del 2004.

PROPORCIONES, TALLAS, TERMINACIONES.
DISEÑO CON LINEAS.
FIGURA 1

SWETER A LINEAS

Estos diseños tienen la particularidad de crear ritmo en la imagen, mediante el ancho de las líneas, estas pueden ir de mas ancho a mas delgado, o bien pueden tener un ritmo homogéneo. Pueden ser propuestos a dos o mas colores.

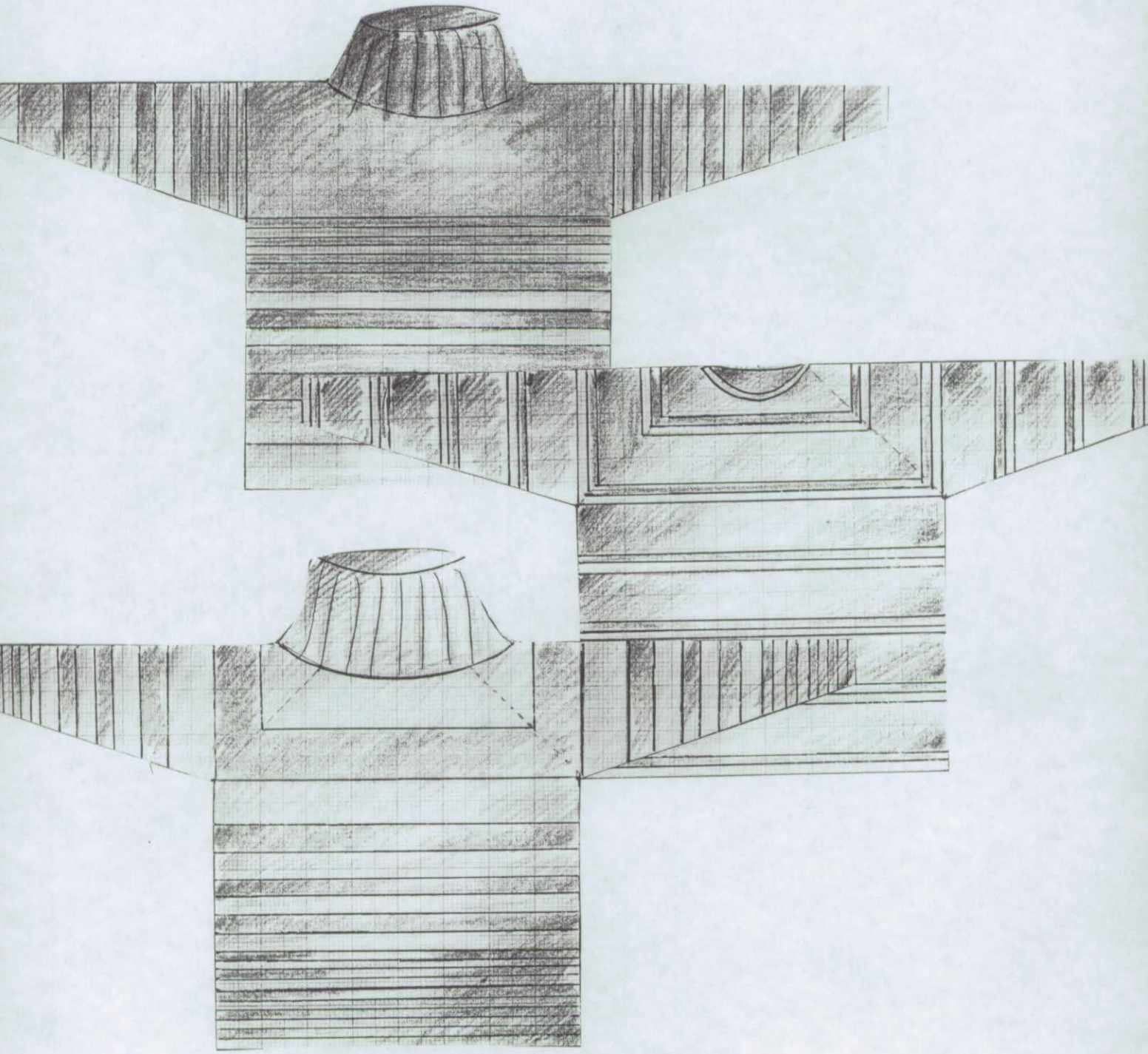
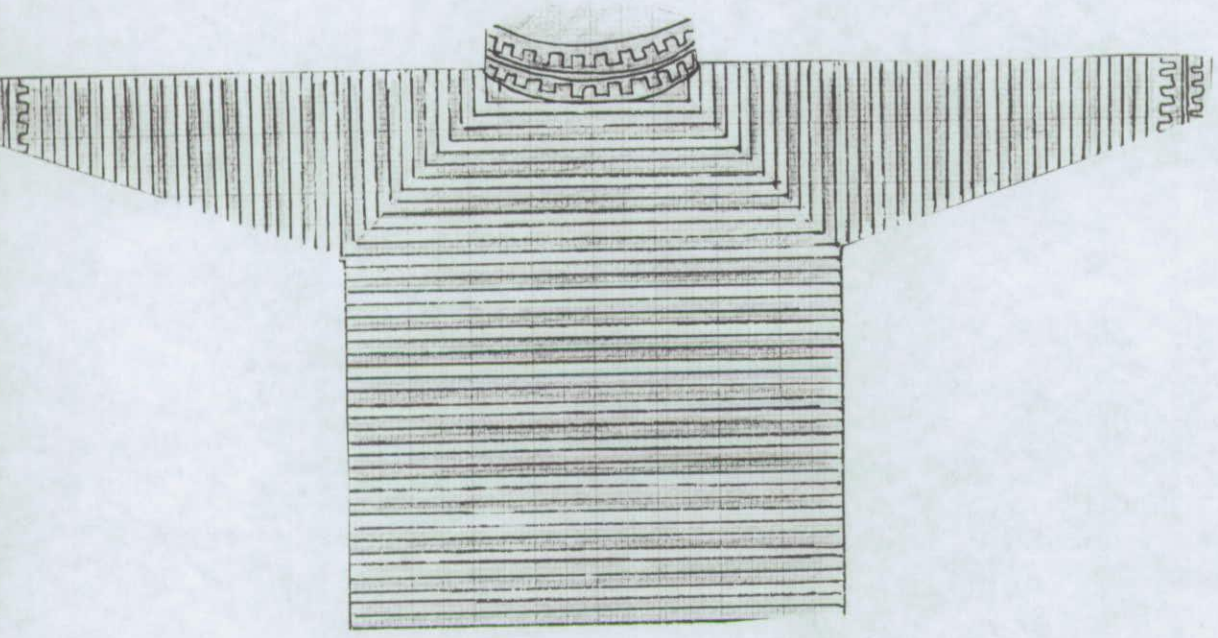


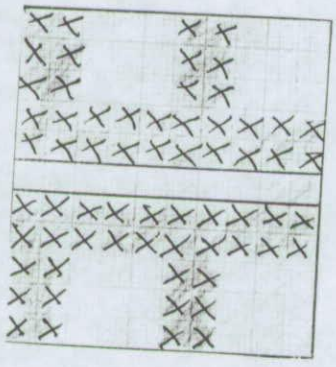
FIGURA Y FONDO, COLOR, COMBINACIÓN DE LINEAS Y GRECAS ETNICAS.

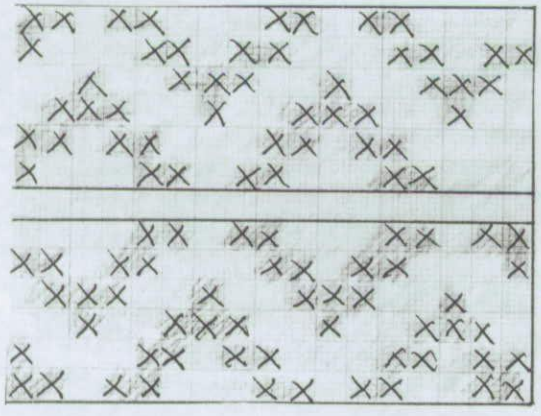
FIGURA 2

SWETER CON MEZCLA DE LINEAS Y JACQUARD.

Estos diseños van focalizados, es decir los jaquard pueden ir aplicados una o mas veces creando un juego con las líneas. Generalmente la focalizacion iría en los extremos de las piezas, es decir en puños, cuellos, o guardas.
En estos casos se recomienda trabajar con tres colores.

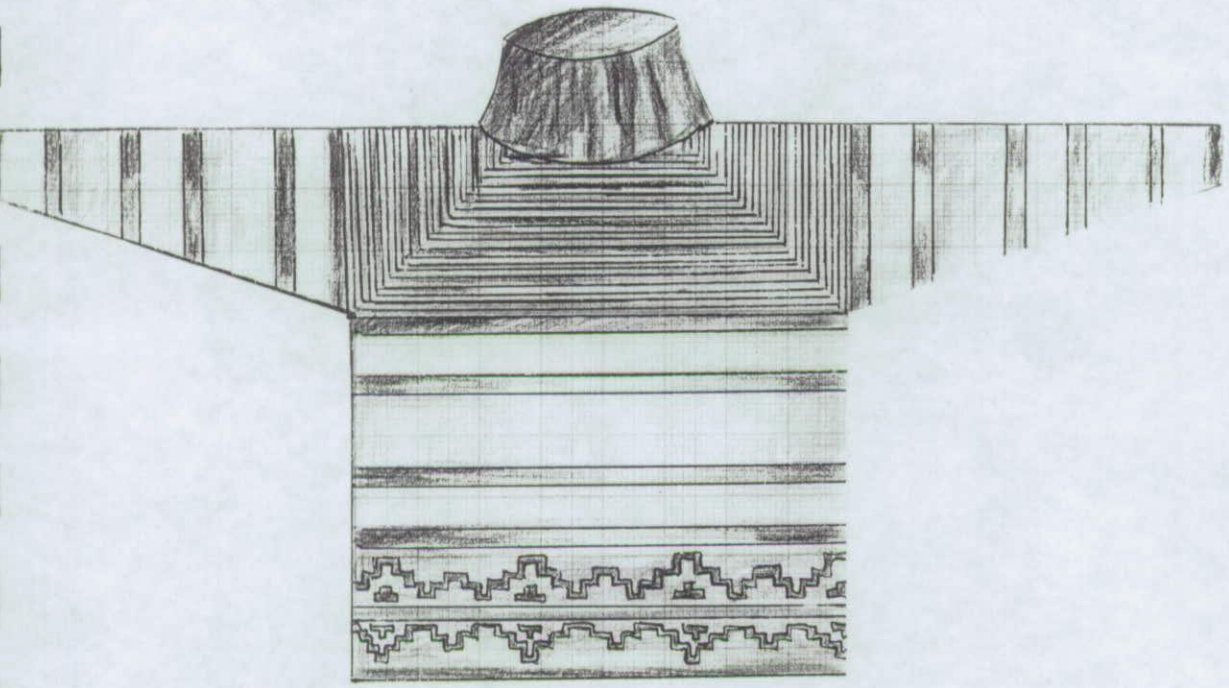


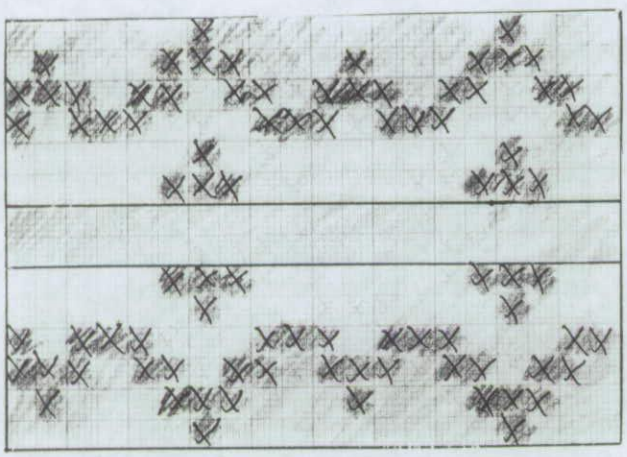




SWETER A LINEAS Y APLICACIÓN DE JACQUARD

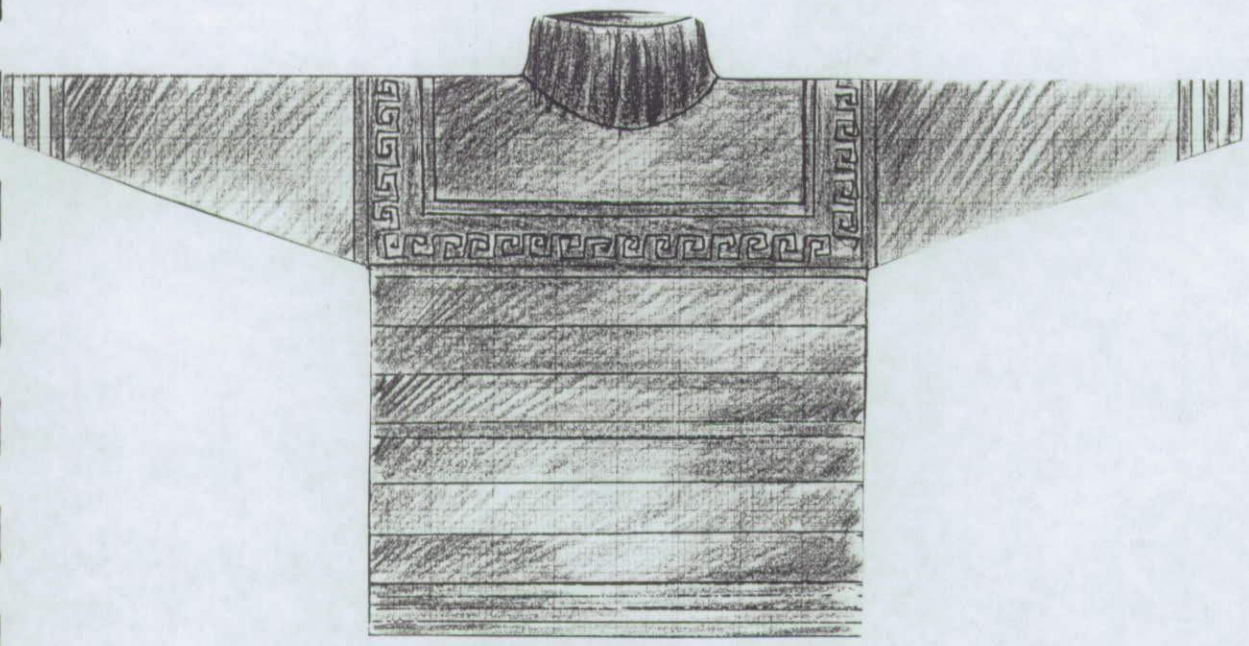
Este sweter debe ser a tres colores, como mínimo para provocar la diferencia de líneas y de diseños. Damos la posibilidad que el jaquard sea aplicado como guarda una o mas veces. Las líneas finas son de 2 corridas por color.

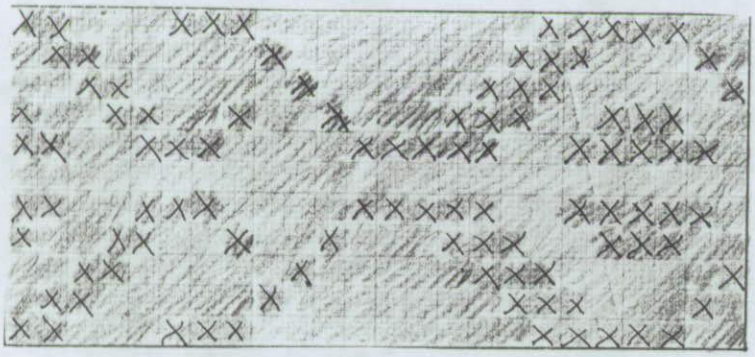


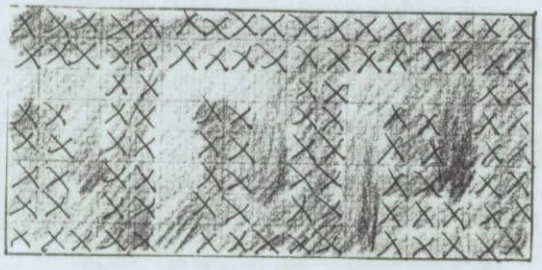


SWETER CON MEZCLA DE LINEAS Y JACQUARD.

Estos diseños van focalizados, es decir los jaquard pueden ir aplicados una o mas veces creando un juego con las líneas. Generalmente la focalizacion iría en los extremos de las piezas, es decir en puños, cuellos, o guardas.

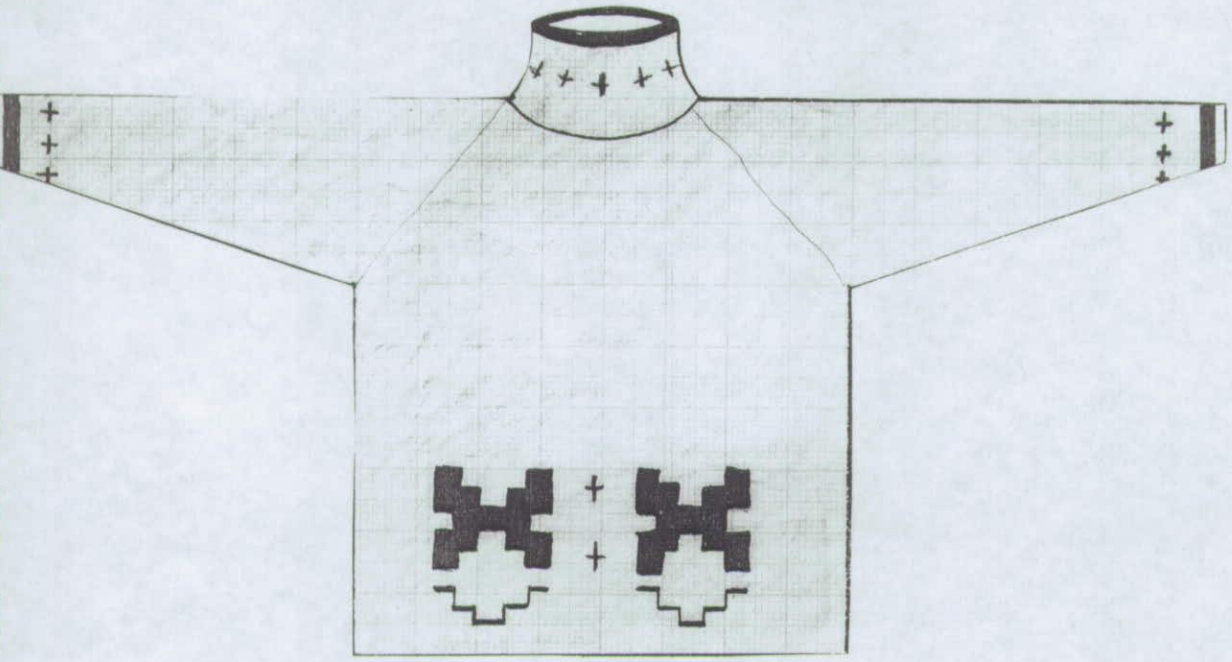


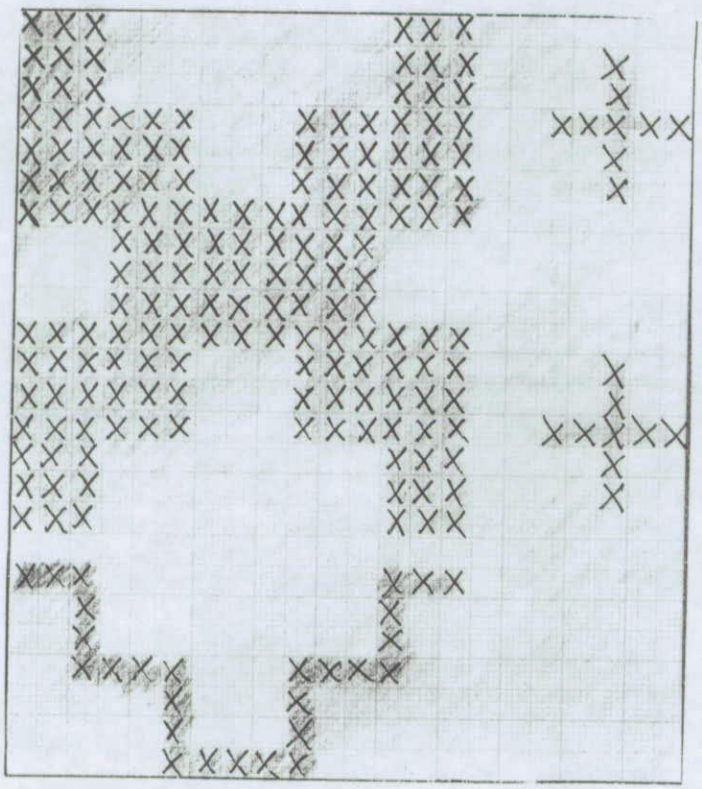




SWETER CON APLICACIÓN DE GRECAS CON INSPIRACION ETNICA.

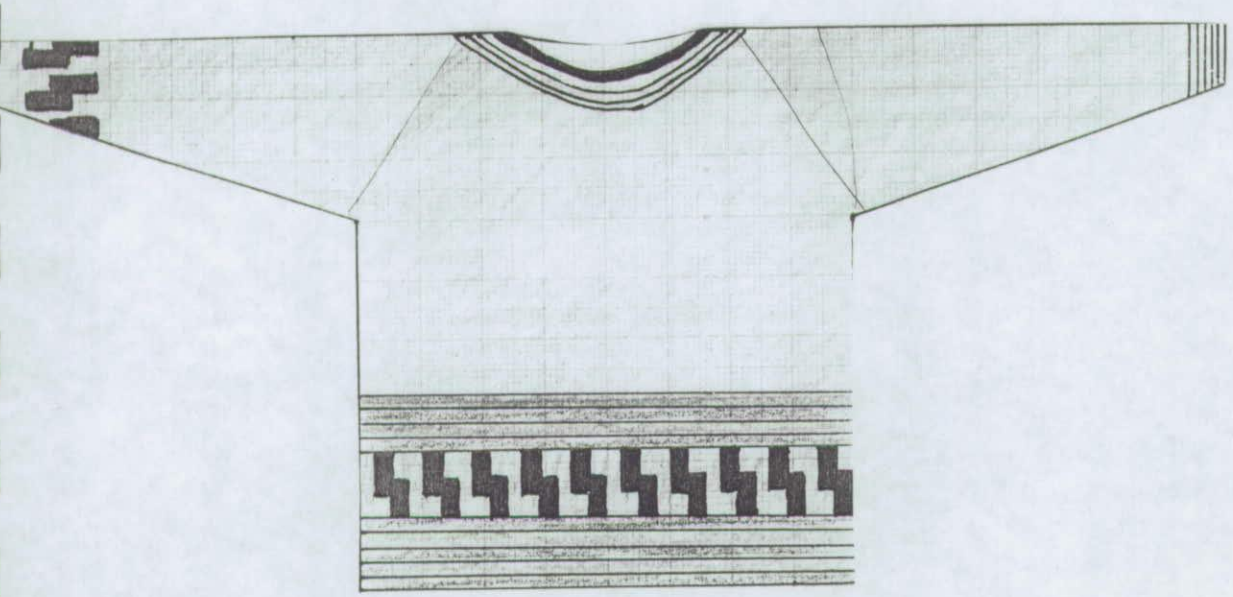
Estas prendas llevan aplicación de grecas para dar un punto de interés, se plantean en dos o mas colores y la artesana puede variar el diseño aplicando la gráfica donde se vea más atractivo, es decir se puede jugar con la posición del diseño.

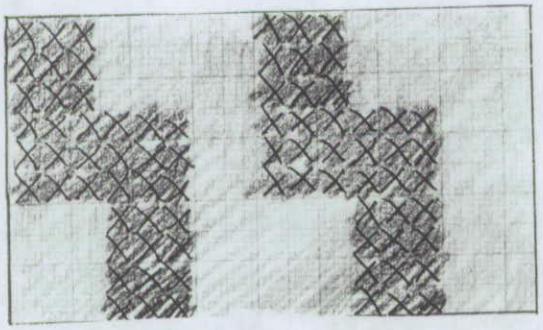




SWETER CON MEZCLA DE LINEAS Y JACQUARD.

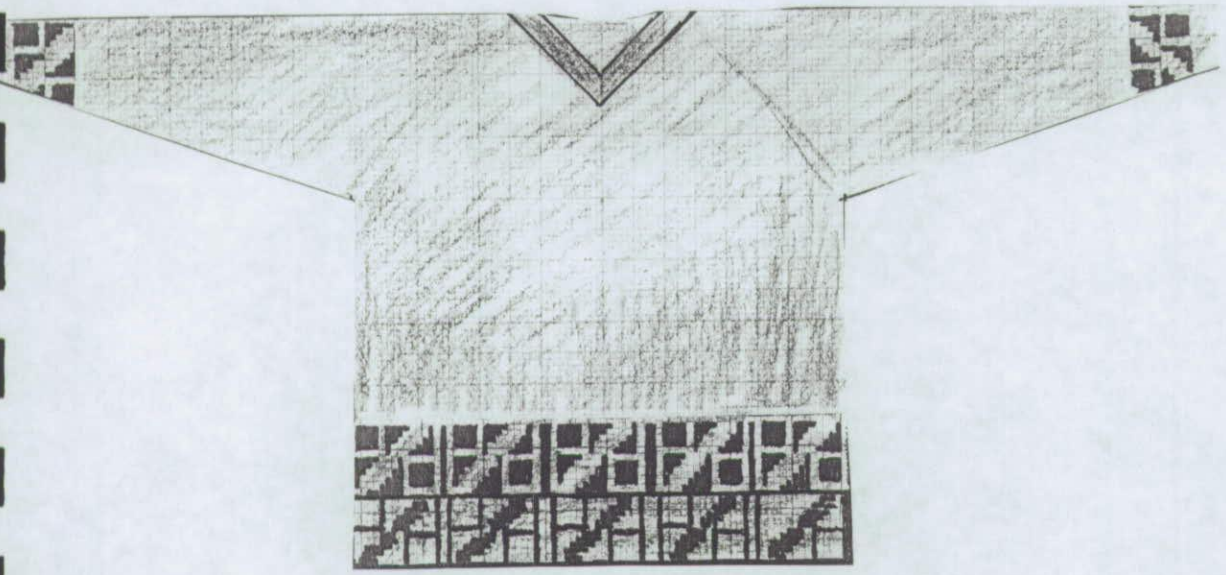
Estos diseños van focalizados, es decir los jaquard pueden ir aplicados una o mas veces creando un juego con las líneas. Generalmente la focalizacion iría en los extremos de las piezas, es decir en puños, cuellos, o guardas.
En estos casos se recomienda trabajar con tres colores.

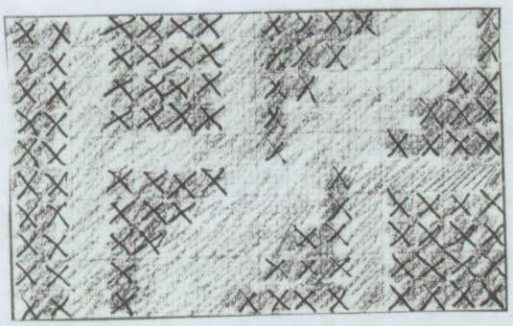




SWETER CON APLICACIÓN DE GRECAS CON INSPIRACION ETNICA.

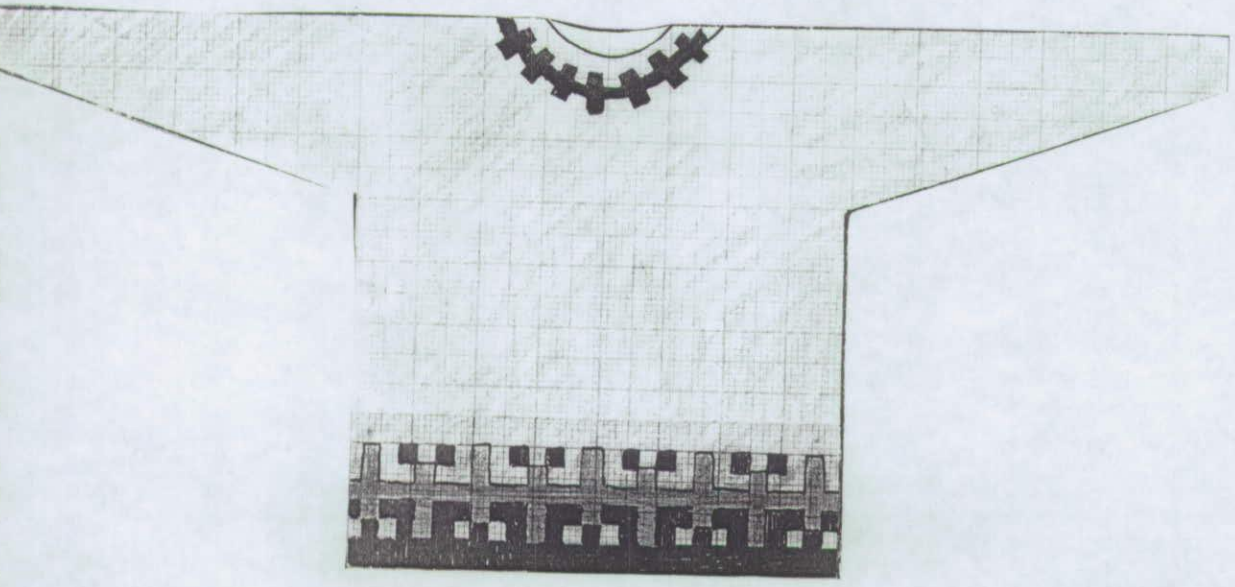
Estas prendas llevan aplicación de grecas para dar un punto de interés, se plantean en dos o mas colores y la artesana puede variar el diseño aplicando la gráfica donde se vea mas atractivo, es decir se puede jugar con la posición del diseño.

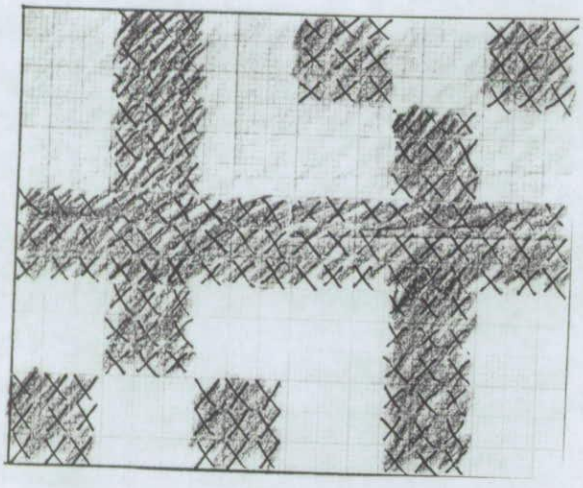




SWETER CON APLICACIÓN DE GRECAS CON INSPIRACION ETNICA.

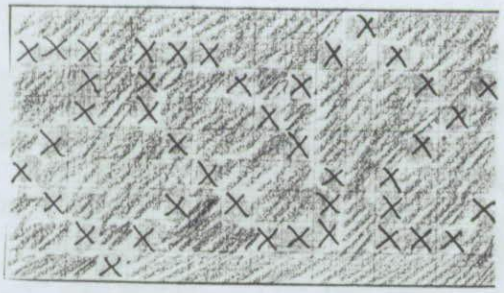
Estas prendas llevan aplicación de grecas para dar un punto de interés, se plantean en dos o mas colores y la artesana puede variar el diseño aplicando la gráfica donde se vea mas atractivo, es decir se puede jugar con la posición del diseño.





SWETER CON APLICACIÓN DE GRECAS CON INSPIRACION ETNICA.

Estas prendas llevan aplicación de grecas para dar un punto de interés, se plantean en dos o mas colores y la artesana puede variar el diseño aplicando la gráfica donde se vea mas atractivo, es decir se puede jugar con la posición del diseño.

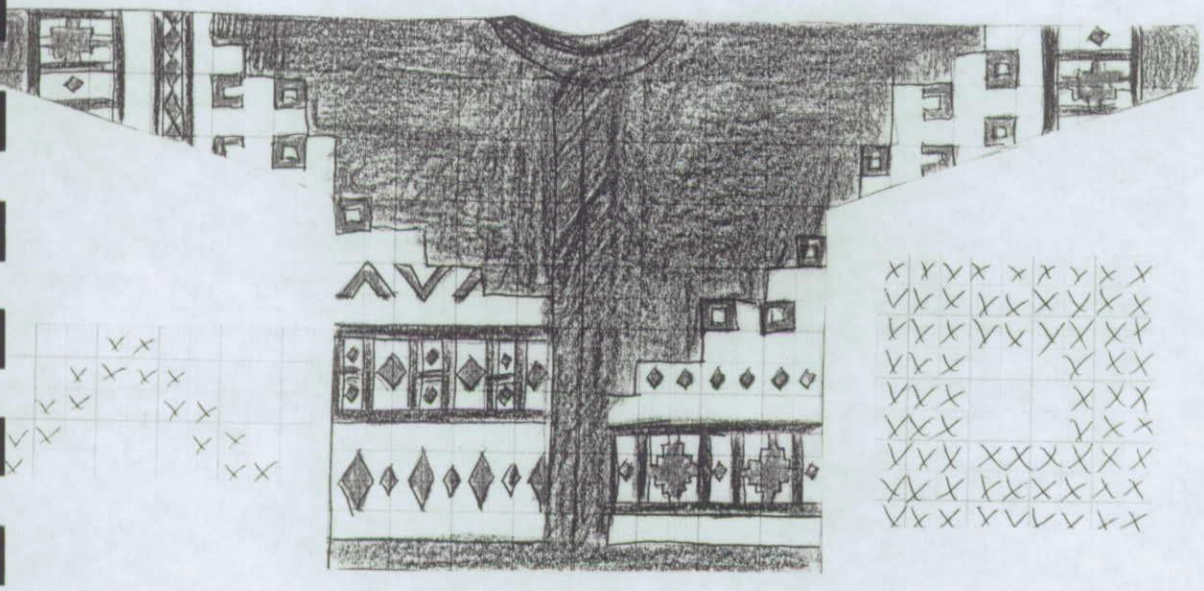


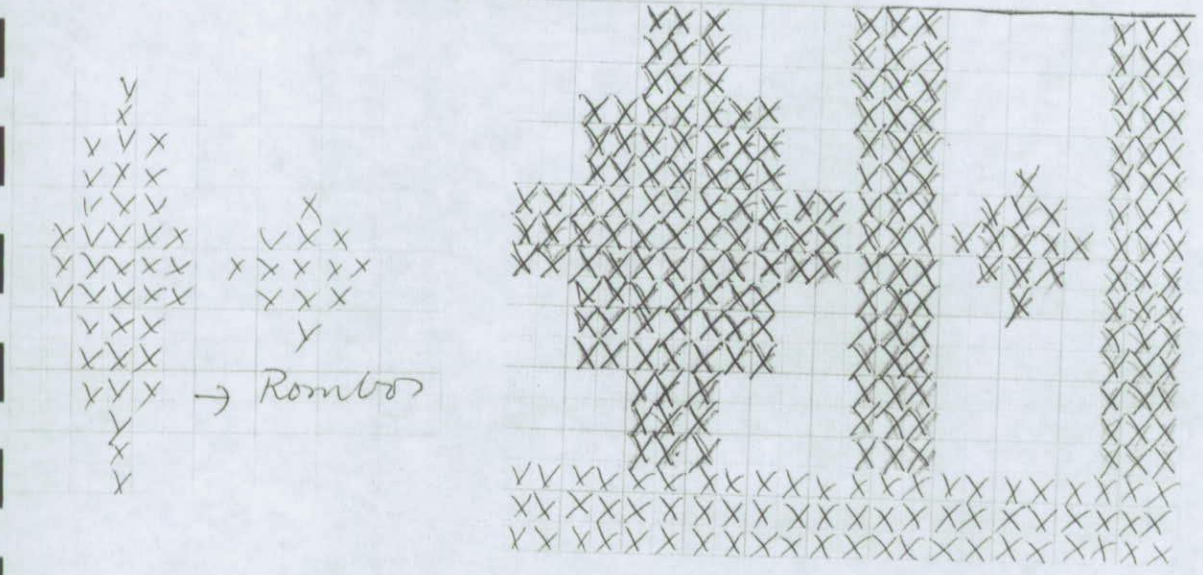
APLICACIÓN DEL COLOR Y LA IMAGEN COMO AGENTE DE EXPRESION CULTURAL Y DE IDENTIDAD.

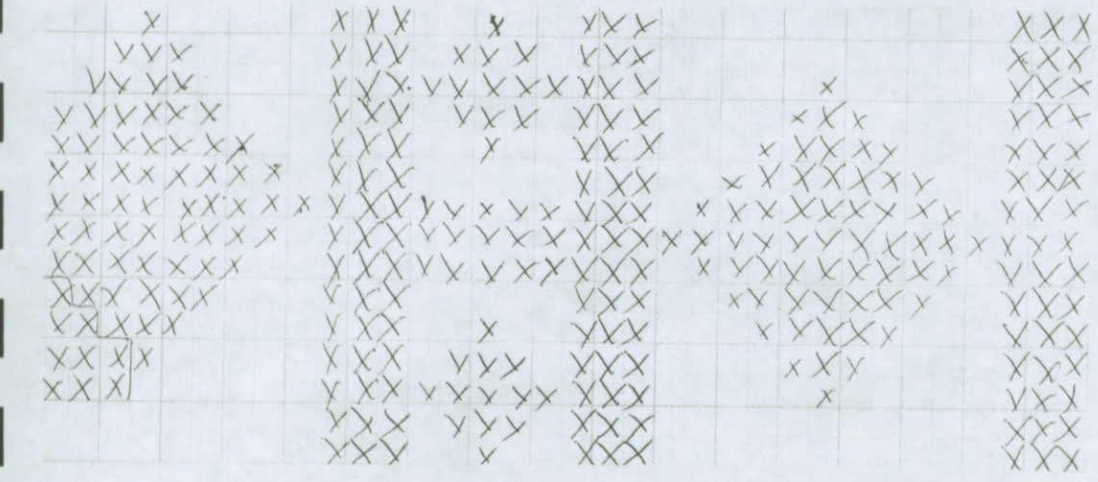
FIGURA 3

SWETER Y CHALECOS CON DISEÑOS ETNICOS.

Estas prendas tienen la particularidad de llevar una fuerte carga de imagen, casi en la mayoria de los casos corresponden a grecas o iconografía indígenas propias de la cultura "Aconcagua", este tipo de prenda fue diseñada con el objetivo de dar mayor identidad a la colección por lo cual son prendas exclusivas.

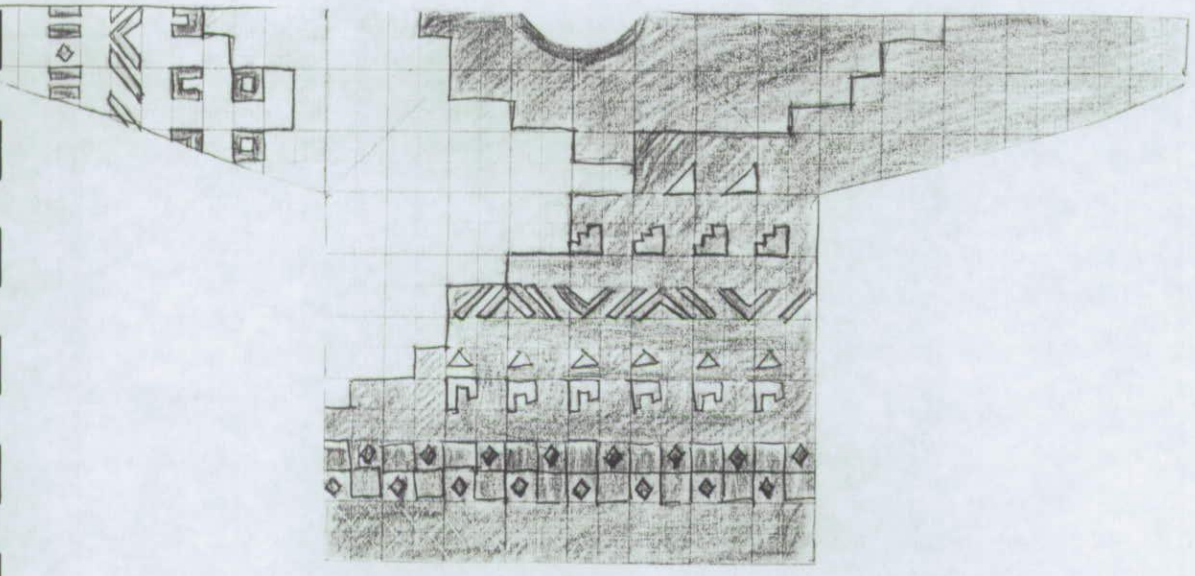


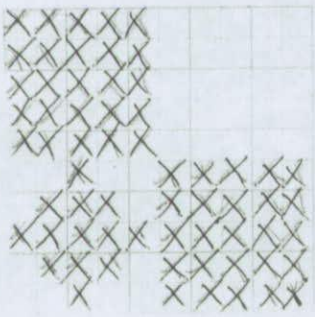


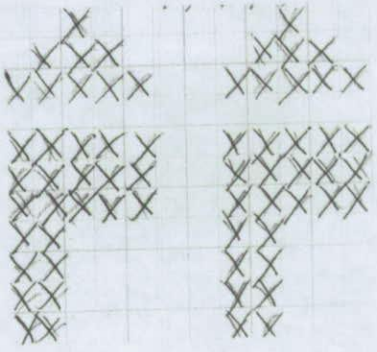


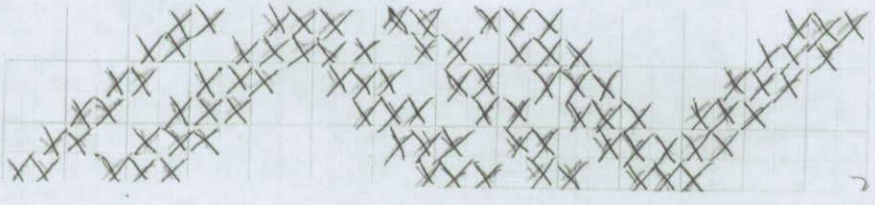
SWETER Y CHALECOS CON DISEÑOS ETNICOS.

Estas prendas tienen la particularidad de llevar una fuerte carga de imagen, casi en la mayoria de los casos corresponden a grecas o iconografia indígenas propias de la cultura "Aconcagua", este tipo de prenda fue diseñada con el objetivo de dar mayor identidad a la colección por lo cual son prendas exclusivas.



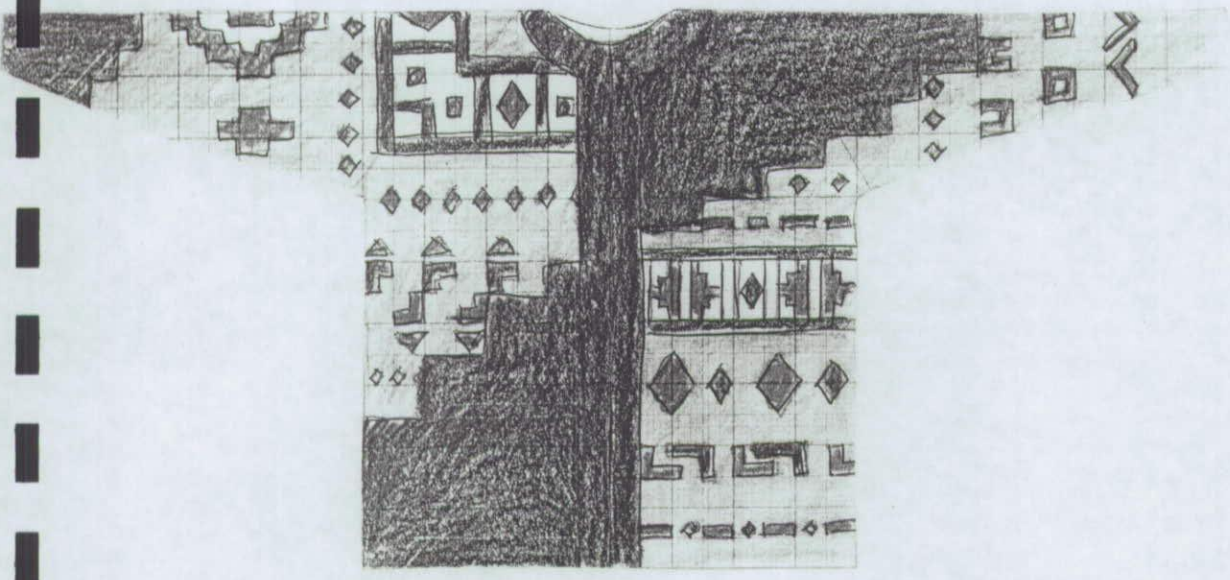


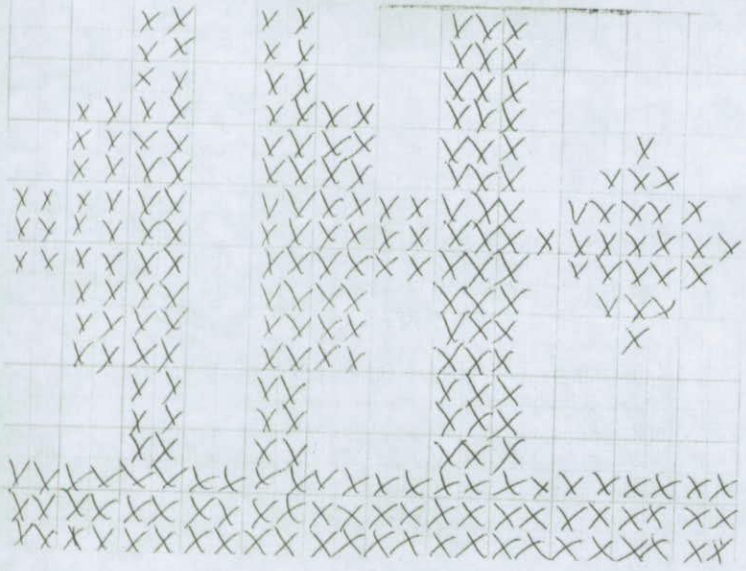


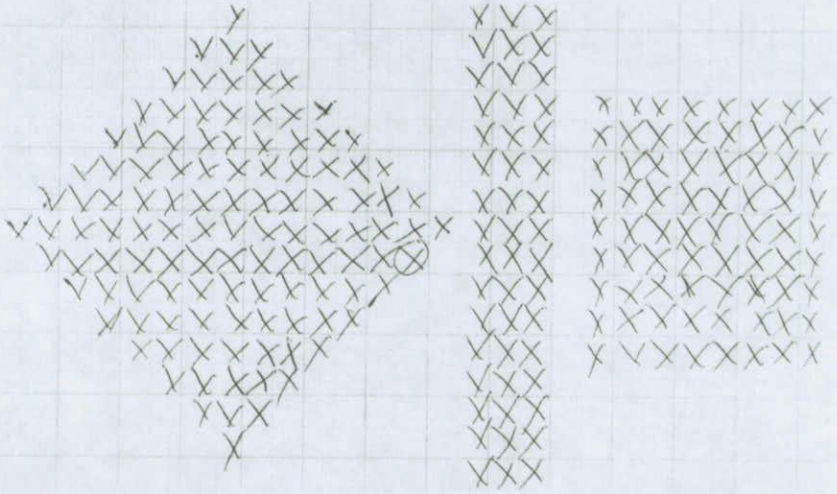


SWETER Y CHALECOS CON DISEÑOS ETNICOS.

Estas prendas tienen la particularidad de llevar una fuerte carga de imagen, casi en la mayoria de los casos corresponden a grecas o iconografía indígenas propias de la cultura "Aconcagua", este tipo de prenda fue diseñada con el objetivo de dar mayor identidad a la colección por lo cual son prendas exclusivas.

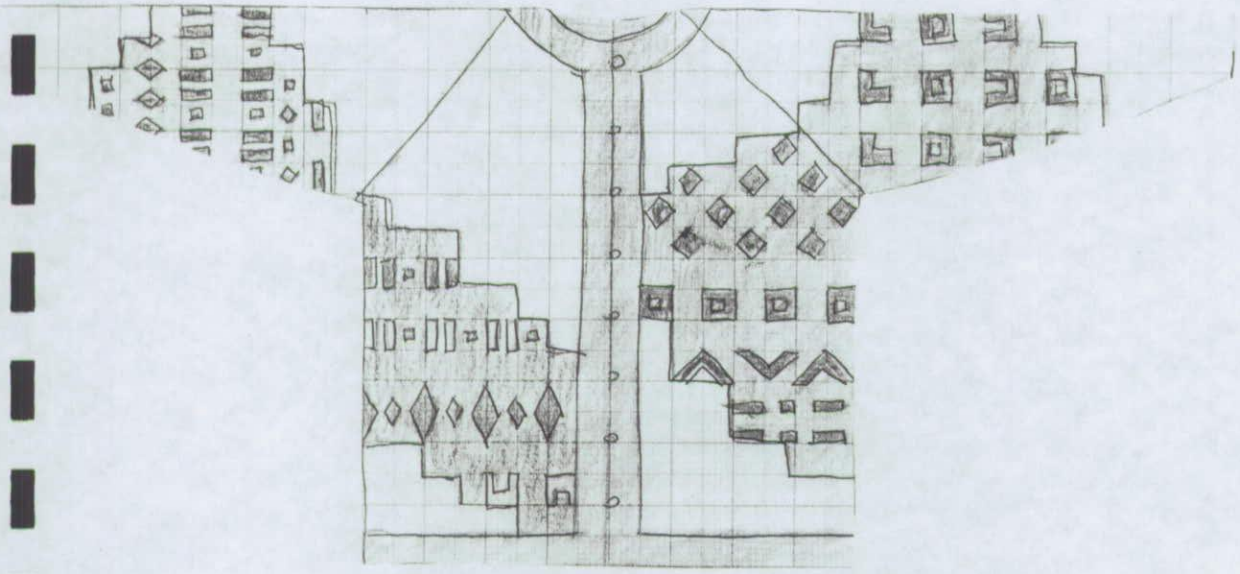


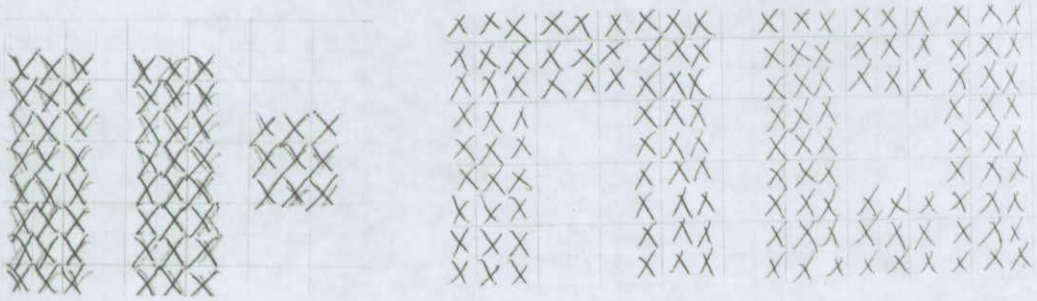


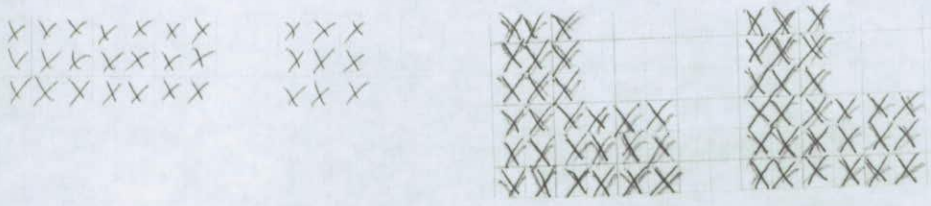


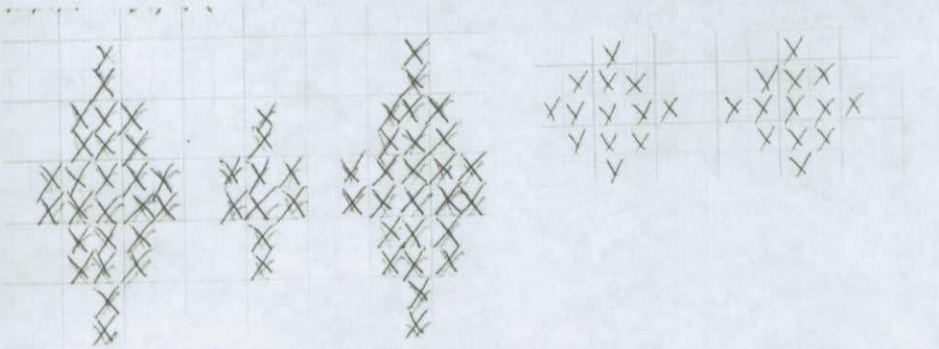
SWETER Y CHALECOS CON DISEÑOS ETNICOS.

Estas prendas tienen la particularidad de llevar una fuerte carga de imagen, casi en la mayoria de los casos corresponden a grecas o iconografia indígenas propias de la cultura "Aconcagua", este tipo de prenda fue diseñada con el objetivo de dar mayor identidad a la colección por lo cual son prendas exclusivas.



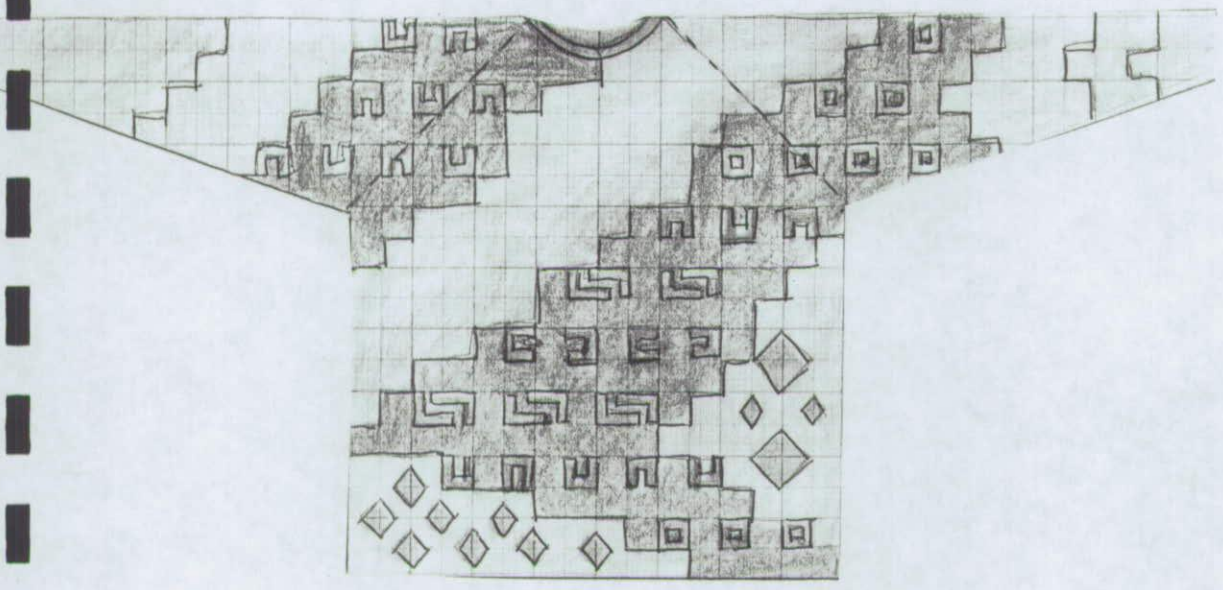


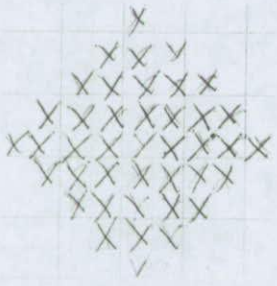


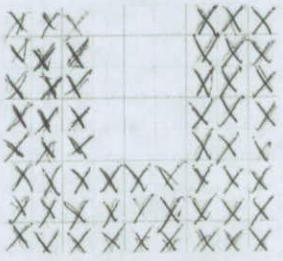


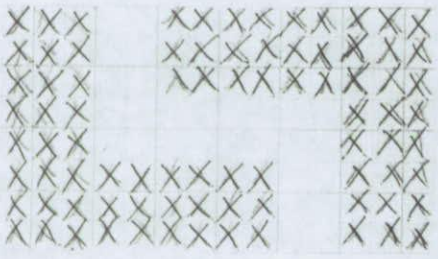
SWETER Y CHALECOS CON DISEÑOS ETNICOS.

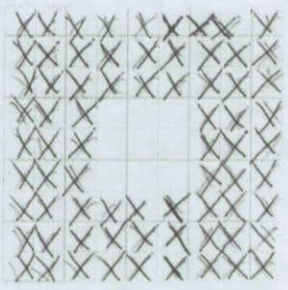
Estas prendas tienen la particularidad de llevar una fuerte carga de imagen, casi en la mayoria de los casos corresponden a grecas o iconografia indígenas propias de la cultura "Aconcagua", este tipo de prenda fue diseñada con el objetivo de dar mayor identidad a la colección por lo cual son prendas exclusivas.











FICHA TECNICA.

Se elabora una ficha técnica especial para las artesanas como una forma de hacer un registro de datos que de la posibilidad de repetir aquellos chalecos que se vendan y que la reproducción sea tal cual a la vendida para satisfacer de mejor modo los requerimientos del mercado. Esta ficha además cuenta con la imagen gráfica de la prenda y con la muestra del hilado y los colores que finalmente determinaran el diseño.

FICHA TECNICA

Producto :
Tejedora :
Materiales :
Palillos :
Muestra 10 X 10 cm. :
Puntos empleados :

MEDIDAS EN CENTÍMETRO POR TALLA **MUESTRARIO**

Tallas	
Ancho delantero y espalda	
Largo de manga a sisa	
Largo de manga total	
Alto de cuerpo a sisa	
Largo de sisa	
Largo total	

Alto de cuello	
Escote	
otros	

CANTIDAD DE PUNTOS POR TALLA **MUESTRARIO**

Delantero y espalda	
Puño	
Sisa	
Cuello	
Hombro	

EXPLICACIÓN

CURSO TEXTIL

FOTOGRAFÍAS PRODUCCIÓN TEXTIL

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS

EXPOGAMA

EXPOSECANO

CORVINADA PICHILEMU

EXPOMUNDO RURAL

DESFILE HOTEL SANTA CRUZ

OFICINA REGIONAL INIA

HIDANGO : DELEGACIÓN INGLESES

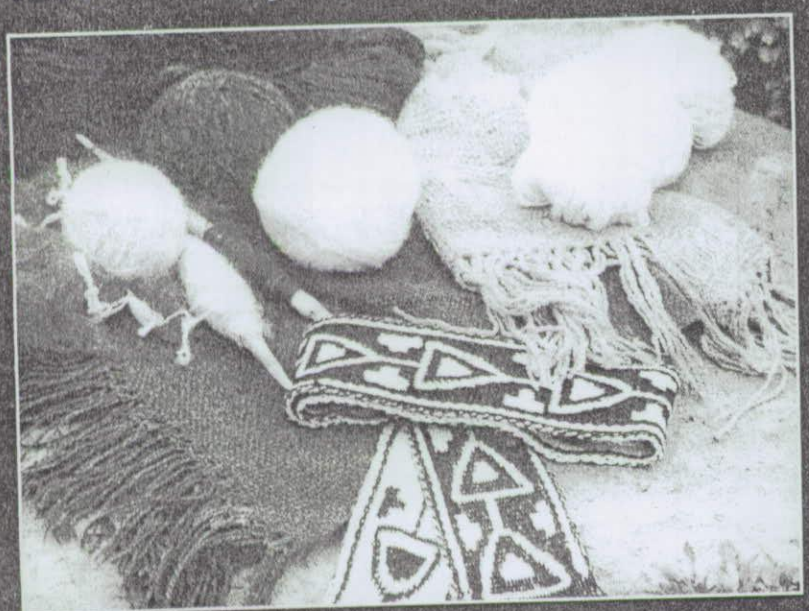
REUNIÓN PROCHILE - SEREMI DE AGRICULTURA

CHILE A MANO

En esta sección publicamos los trabajos desarrollados en distintos talleres a lo largo de todo Chile. Mándenos sus fotos y cuéntenos lo que hace para mostrarlo con orgullo a nuestras lectoras.

Taller de tejedoras en lana de alpaca de Las Damas

Si usted pasa por los caminos de la zona del secano costero, en las comunas de la Estrella, Litueche y Pichilemu, en la Sexta Región, y ve un grupo de alpacas, no se asuste, no ve visiones, sino que ha sido testigo del esfuerzo de un grupo compuesto por 30 campesinas que viven en la zona. El taller de tejedoras que las agrupa nació gracias al financiamiento de la Fundación Innovación Agrícola, FIA, cuyo objetivo es apoyar el trabajo y esfuerzo de los pequeños agricultores. Las tejedoras del taller, crían y esquilan sus alpacas, hilan, tiñen y tejen sus lanas y actualmente están siendo capacitadas por las diseñadoras Astrid Soriano y Mónica Vargas, quienes les enseñaron el uso del telar, los secretos del teñido manual y las asesoran en la gestión de proyectos destinados a captar fondos para el funcionamiento de la pequeña industria que han formado. Además de repoblar los campos con alpacas como una manera de aprovechar las ventajas que ofrecen los terrenos secos, donde la actividad agrícola es escasa, se pretende que cada una de las integrantes del grupo aprenda la crianza y los cuidados de estos animales para que aprovechen, no sólo su lana, sino que también la carne de los ejemplares viejos para fabricar charqui.



Si quiere adquirir algunas de estas prendas, como chales, bufandas y vestuario, existen varias salas de venta en el sector Las Damas, camino a Pichilemu, comuna de la Estrella; en la Viña Santa Rosa y en diferentes puntos de la Ruta del Vino.

REUNIONES DE DIRECTORIO

24° Reunión de Directorio

Miércoles 14 de Mayo 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**

- Gema

Se inicia esta reunión con un sentimiento de pesar por el fallecimiento de una de las socias, la Srta. Eliana González Letelier del grupo La Estrella del Secano.

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**

- Representantes

Capacitación textil

- Se inició el 20 de Marzo, actividades realizadas: teñido con anilinas, trabajo con lanas teñidas en sweters y chombas con manga raglan, se está elaborando una segunda prenda con jackard en cuellos, puños y pretinas. Además de mejorar terminaciones, costuras y otros aspectos técnicos.
- Se recuerda cumplir con las tareas (si la dificultad es muy grande, espere las indicaciones de las profesoras).

Capacitación organizacional (administración)

- Se inició el 8 y 9 de Mayo y trabajará alternadamente con la textil, por poca disponibilidad de tiempo.

Actividad productiva durante la capacitación

- Se agradece la responsabilidad asumida de quienes se esfuerzan y cumplen además con prendas para la venta.
- Hay interés y necesidad de contar con lana de las artesanas que no se pudo mandar a hilar, por que no es mucha la que queda en Hidango. (es bonito y firme el hilado artesanal fino y bien hecho).

Producción

- Se necesita elaboración de las siguientes prendas:
- Calcetas
- Guantes

Nuevo Punto de venta en Santiago

- Artesanías de Chile
  Buenas noticias porque avisaron que hay ventas, las que se verán reflejadas en el balance del mes de Junio.

Renovación de Directorio

- Período de duración, dos años
- Se debe realizar elecciones en el mes de Junio, para ratificar o cambiar el Directorio, parcial o total.

Definir la continuidad o retiro de algunas artesanas en la Sociedad, por lo siguiente.

- Tener tiempo para modificar la escritura y que no figure gente sin interés ni motivación para compartir responsabilidades.
- Hay preocupación por las personas que no se capacitan y se van alejando en conocimientos con relación al resto. (es diferente la situación de las personas que están interesadas y recibirán más adelante el apoyo técnico de las artesanas más adelantadas).

Publicidad

- Se publicó un artículo de la Sociedad, en la Revista Práctica de Paula, en el mes de Mayo.

Eventos

- La Sociedad participó en el desfile de tradiciones y tendencias Colchagüinas, denominado **"Colchagua Etnia y Tradiciones",** en la ocasión se puso a disposición de los organizadores y modelos, 54 prendas que fueron mostradas en su mayoría. La actividad se realizó el sábado 10 de Mayo a las 18 horas, en el Salón del Hotel Santa Cruz. Se debió cancelar $ 50.000, valor que es asumido por el Proyecto.

Se recibe la visita de FIA, a través de la Supervisora del proyecto, la señora Isabel Reveco.

- Actividad realizada el martes 13 de Mayo
- Se visitó Rodeillo lugar del grupo Las Pricesitas, el local de ventas en Las Damas y el grupo Las Arañitas en Litueche.

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Abril**

- Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, cancelación de ventas.

❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 11 de Junio

25° Reunión de Directorio

Miércoles 11 de Junio 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- ❖ Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**
- ❖ Representantes

Elección de Directorio
- Quórum para efectuar elecciones
- Presencia de las nuevas representantes de talleres

Informe de capacitaciones
- Textil – punto – telar
- Organizacional – tareas comprometidas
- Por condiciones climáticas, evaluar si se puede realizar en Rodeillo.

Producción
- Se recomienda a las socias que solo confeccionen prendas que saben hacer y cumplan con las tallas y estándares convenidos.
- Uno de los objetivos del proyecto es elevar los volúmenes de producción y por consiguiente también se deberían aumentar las ventas. El proyecto exige resultados y para llegar a la meta, cada socia debe confeccionar entre tres a cuatro prendas mensuales.

Reestructuración de precios
- Estudio de costos, sobre prendas elaboradas en capacitación
- Comparación con precios de confecciones anteriores (calidad, diseños, moda).
- Probablemente se deban bajar los precios de producción anterior.

- Los precios que maneja la Sociedad no son competitivos (están por sobre la competencia y con menor calidad).

Solicitar cuadernos con códigos
- Para revisar anotaciones (Sra. Gema)

Abono de lanas
- No acumule deudas

Pedido de prendas
- Calcetas y gorros, **bien hechos**
- Gorros sin costura, calcetas con talón y punta reforzados

Tareas solicitadas en capacitación organizacional
- Tiempo ocupado en la confección de prendas
- Parcial y total

Programación reuniones de talleres (y capacitación textil)
- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Mayo**
- Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, liquidación de ventas.

❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 9 de Julio

26° Reunión de Directorio

Miércoles 9 de Julio 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- ❖ Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**
- ❖ Representantes

Informe de capacitaciones
- Textil: quedan por realizar tres clases, dos prácticas en telar y la última de evaluación.
- Administración: falta la última
- Se pretende realizar un acto de cierre común, para ambas capacitaciones y entrega de diplomas, la fecha se debe programar y el lugar sería Litueche.

Producción
- Se recomienda a las socias que solo confeccionen prendas que saben hacer y cumplan con las tallas y estándares convenidos.
- Se necesitan las siguientes confecciones: calcetas con punta y talón reforzados, bufandas a palillo teñidas, echarpes de colores con orillas parejas y flecos bien terminados.

Reestructuración de precios
- Sweters y chombas de un color, franjas y combinados todas las tallas $ 25.000.
- Sweters y chombas con jackard, todas las tallas $ 27.000.
- Los productos anteriores se deberán mejorar en su diseño, terminaciones y/o bajar de precio.

Cuadernos con información de talleres
- Llevar al día, con la información de entrega de prendas a la Sociedad.
- Destacar las prendas vendidas y con fecha

Abono de lanas en consignación

- No acumule deudas, las lanas solicitadas hasta mediados del 2002 deben cancelarse antes de fin de año.

Vigencia de la Sociedad

- Informar al Banco, conformación del nuevo Directorio por un período de dos años.
- Para tal efecto, se deben actualizar: documentos notariales, publicación en diario oficial e inscripción en registro de comercio.
- Sería adecuado que quienes han perdido el interés por aportar a la Sociedad, tomen una decisión y la den a conocer en reunión de talleres o a través de sus representantes al Directorio.

Colaboración a nombre de la Sociedad

- Aporte para Corona de Caridad $ 5.000; por cada socia $ 200

Programación reuniones de talleres (y capacitación textil)

- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Junio**

- Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, liquidación de ventas.

❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 13 de Agosto

28° Reunión de Directorio

Miércoles 13 de Agosto 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**

- Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres, actividad comunal**

- Representantes

Capacitacion organizacional

- Ultima clase, Viernes 22 y Sábado 23 de Agosto

Reunión de talleres

- Se retoma la ronda de talleres, por lo tanto se debe programar días y hora.

Producción

- Se recomienda a las socias que solo confeccionen prendas que saben hacer y cumplen con las tallas y estándares convenidos.
- Se necesitan las siguientes confecciones: calcetas con punta y talón reforzados, bufandas a palillo teñidas, echarpes de colores con orillas parejas y flecos bien terminados.

Responsables textiles en cada taller

- Apoyo y reforzamiento a quienes están atrasadas en técnicas y calidad.
- Encargarse de que la actividad al interior de cada taller se mantenga constante, por lo tanto debe informarse e informar los insumos (lana, anilinas, ácido acético), que se necesitan a lo menos con un mes de anticipación para evitar pérdida de tiempo por la falta de éstos.
- También deberá estar al tanto de las necesidades de producción de la sociedad, así como también qué tipos y calidades puede producir cada taller (puede ser especialización).

Directoras de la Sociedad (representantes de cada taller)

- No olvidar que tienen también tareas que mas adelante se verán intensificadas.

Apoyo en tareas exigidas por el proyecto
Se solicita recopilar la siguiente información

- Informarse sobre las Instituciones y Organismos que trabajan en cada Comuna.
- Qué apoyo entregan a la comunidad (proyectos, subsidios, préstamos, etc.) tipo de ayuda.
- Cuando postular y que requisitos se necesitan
- Se entrega información, Bases
- A quien dirigirse
- Y cualquier otra información

"Los 4 últimos puntos antes señalados, tienen por finalidad empezar a compartir las múltiples tareas y responsabilidades que demanda la Sociedad, además que es uno de los objetivos planteados en el Proyecto de Consolidación y por lo tanto al finalizar las actividades se debe informar los logros e impactos conseguidos, tanto al interior de la organización como en la Comunidad.

La capacitación que se está realizando con respecto a organización y administración, a dado cuenta de lo antes señalado, y se espera que a su término se produzcan más cambios en todo el quehacer de nuestra actividad."

Abono de lanas en consignación

- No acumule deudas, las lanas solicitadas hasta mediados del año 2002, deben ser cancelarse antes de fin de año.

Programación de reuniones de talleres

- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico mes de Julio**
Precio artesana, cuenta margen, iva, liquidación de ventas

❖ **Gema**

Varios – Conclusiones

Próxima reunión: **Miércoles 10 de Septiembre**

28° Reunión de Directorio

Miércoles 10 de Septiembre 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres, actividad comunal**
- Representantes

Desarrollo de la tabla
- Margarita Beas

Esquila, vacunación y revisión de alpacas
- Mes de Octubre, organizar esquila
- Programar actividad y asegurar de inmediato la selección de vellones.
- Que se va hacer con la fibra (limpieza, lavado, hilatura)

Necesidades de materia prima (vellones, hilado artesanal, industrial)
- Búsqueda de lana en especial blanca (de artesanas, o de particulares).
  - Hilatura artesanal (conservar o recuperar, urgente por demora del hilado industrial).
- La situación es preocupante porque hay pedidos que cumplir

Recuperación de dineros de lana
- Es necesario que cada artesana abone a su deuda cada vez que tenga ventas, que no se obligue a hacer retenciones forzadas.
- Probablemente INIA no seguirá entregando lanas, mientras no se disminuya la deuda existente

Producción

- Echarpes a palillo y telar, teñidos
- Cada taller deberá responsabilizarse de teñir una cantidad de lana, colores determinados y puntos solicitados.
- Se debe teñir toda la lana necesaria de una sola vez para mantener mismo color.

Vacunas

Enterotoxemia: Protege de la bacteria clostridium. Provoca una diarrea fulminante, afecta a las crías pero la transmite la madre. También protege contra otras ocho enfermedades clostridiales más (protege por cortes en la esquila).
Se vacunan todos los animales en Marzo y Septiembre, por lo tanto la madre por intermedio de la leche protege a las crías.
En el caso de que no se haya vacunado, se puede desde los tres meses.
Vacuna Clostrivac

Carbunclo o picada: hace muchos años que no se conoce algún caso, pueden estar mas propensos en Lolol y Chépica.
El SAG esta preparado para algún problema con esta enfermedad en Octubre.

Parásitos: se recomienda Vendasol que es una toma y resulta más barato, en Marzo y Septiembre.

Capacitación textil, entregada por monitoras

- Necesidades de apoyo, que tipo
- Temas, horario, etc.

Marketing y ventas

- Nuevo punto de ventas en Santa Cruz, se dejan prendas en consignación.
- Se lleva una muestra a Punta Arenas, a través de Astrid Soriano
- Se lleva una muestra a Quilpué, a través de Mónica Vargas
- Se envió muestra a España, la que arrojo buenos resultados y esta en curso un pedido.

Otras actividades

- Se entrego a la Revista Paula, las prendas seleccionadas para la sesión de fotos.
- Se cuenta con nuevas etiquetas de papel craft para las prendas

Estadísticas año 2001
- Ingreso de prendas por taller
- Ventas individuales, por talleres y de la Sociedad
- Tipos de prendas vendidas

Recopilación de datos para proyecto (tarea)
- Información sobre Instituciones y organismos presentes en las Comunas.

Programación de reuniones de talleres
- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico mes de Agosto**
Precio artesana, cuenta margen, iva, liquidación de ventas
❖ **Gema**

Varios – Conclusiones

Próxima reunión: **Miércoles 8 de Octubre**

29° Reunión de Directorio

Miércoles 8 de Octubre 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- ❖ Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**
- ❖ Representantes

Desarrollo de la tabla
- ❖ Margarita Beas

Búsqueda de materia prima (vellones, hilado artesanal, industrial)
- En Hidango, vellones de alpaca Suri (lana blanca)
- En Santiago, (contacto Sra. Marianela), lana Huacaya; se debe ver calidad para comprar (lana blanca).

Producción
- Elaborar prendas en forma normal, solo se debe guardar, lana blanca y teñida color pistacho y rosa viejo; siempre y cuando alcance para tejer echarpes a palillo. Por si se llega a concretar pedido de España.

Capacitación textil, entregada por monitoras
Se debe programar para entregar apoyo en lo siguiente:
- Alpatrica: teñido, manga raglan, cuello
- Rodeillo: guantes, calcetas

Eventos mes de Octubre
- Día 4 en Placilla, participa la Sra. Sonia Díaz, con una muestra de la Sociedad.
- Días 11 y 12, **"Expogama, Marchigüe"**; programar quienes participarán como expositoras.

- Días 11 y 12, **"Corvinada, Pichilemu"**; participarán las Sras. Elena Parraguéz y Flor Labarca.

Eventos mes de Noviembre

- Días 8 y 9, **"Exposecano, Pumanque"**; participará la Sra. Sonia Díaz.

Marketing y ventas

- Se confirma y mantiene punto de venta en Museo de Santa Cruz
- Nuevo encargado de ventas mantiene pedido de echarpes y agrega bufandas.

Otras actividades

- En Santiago, información y trámites para contar con documentos que permitan realizar exportaciones (envío de mercadería o compra realizada por particulares).
- Gestiones realizadas en: Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa); Banco Central; Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.); ProChile; Servicio Nacional de Aduanas; Imprenta (cotización talonario de facturas).

Venta e intercambio de alpacas

- Osvaldina Cornejo: cambia macho gris de tres años por uno similar (evitar consanguinidad, degeneramiento).
- Eugenia Díaz: para venta 2 hembras café entre 1 y 2 años
  6 machos café desde 4 meses a 1 año

Recopilación de datos para proyecto (tarea)

- Información sobre instituciones y organismos presentes en las Comunas.

Vacunación, esquila y revisión de alpacas (Octubre)

- Programar actividad y asegurar de inmediato la selección de vellones.
- Avisar color de lana seleccionada y cantidad, por taller

Recuperación de dineros lana

- Es necesario que cada artesana abone a su deuda cada vez que tenga ventas, que no se obligue hacer retenciones forzadas.

Programación reuniones de talleres (y capacitación textil)
- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Septiembre**
Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, liquidación de ventas.
❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 12 de Noviembre

30° Reunión de Directorio

Miércoles 12 de Noviembre 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- ❖ Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**
- ❖ Representantes

Desarrollo de la tabla
- ❖ Margarita Beas

Esquila
- Quienes han esquilado, quienes faltan
- Seleccionar y limpiar lana
- Avisar cuanto tienen y que colores

Producción
Echarpes palillo para España
- Colores: pistacho, rosa viejo, rojo
- Puntos: mariposa y largo: cada punto separado por tres corridas de correteado.
- Teñido: en lo posible teñir toda la lana junta, para mantener color uniforme.
- Medidas: 2 metros de largo por 60 cms. de ancho, 20 cms. de flecos a ambos lados.
- Peso: no más de 500 grs.
- Cantidad de puntos: 127 a 130, con palillos 3 a 3 ½
- Grosor de hilado: término medio; ni delgado ni grueso
- Fecha de entrega: Lunes 24 de Noviembre

Para Local
- Gorros: redondos, hasta 70 grs.
- Calcetas: redondas, hasta 110 grs.
- Echarpes: telar y palillo; color natural y teñidos

- Peso echarpe a telar: no más de 380 grs.
- Textura de la tela: pareja, no deben quedar ralos, se debe ocupar lana grosor mediano y si es muy delgada usar hilo doble en urdimbre o tejido.

Capacitación textil, entregada por monitoras

Se debe programar para entregar apoyo en lo siguiente:

- Alpatrica: teñido, manga raglan, cuello
- Rodeillo: guantes, calcetas (ya se realizó un primer apoyo)
- Litueche:

Eventos mes de Octubre

- Días 11 y 12, "**Expogama, Marchigüe"**; participaron las Sras. Laura Orellana, Margarita Beas, Elsa Flores, Angélica Reyes.
- Días 11 y 12, "**Corvinada, Pichilemu"**; participaron las Sras. Elena Parraguéz, Flor Labarca, Digna Vargas.

Eventos mes de Noviembre

- Días 8 y 9, "**Exposecano, Pumanque"**; participó la Sra. Margarita Beas.
- El día 7, asistencia al Palacio de La Moneda, Celebración día del Artesano; asistieron las Sras. Laura Orellana, Margarita Beas y Gema Osorio.

Otras actividades

- Se realizó reunión en grupo La Estrella del Secano con don Jorge Parraguéz (Profesional Apoyo Seremi Agricultura) y don Rodrigo Pardo (ProChile);
- Para informar sobre nuevo programa Interpac (Internalización de la agricultura familiar campesina).

Modificación de precios

- IVA (19%)
- Socias: Materia prima, mano de obra, extra
- Precio artesana

Venta e intercambio de alpacas

- Osvaldina Cornejo: cambia macho gris de tres años por uno similar (evitar consanguinidad, degeneramiento).
- Eugenia Díaz: para venta 2 hembras café entre 1 y 2 años
  6 machos café desde 4 meses a 1 año.

Recuperación de dineros lana

- Es necesario que cada artesana abone a su deuda cada vez que tenga ventas, que no se obligue hacer retenciones forzadas.

Modificación escritura

- Ampliación de giro (para poder exportar e incorporar otras fibras a la producción (se debe legalizar acta a escritura pública).
- Solicitar a S.I.I. timbraje de facturas de exportación

Retiro de socias

- Compra y venta de acciones

Reunión extraordinaria
Día Jueves 20 de Noviembre en Rodeillo

- Horario. 10:30 de la mañana
- **Litueche: mismo día a las 3:30 de la tarde**
- Citadas por don Jorge Parraguéz (represent. Seremi de Agricultura) y don Rodrigo Pardo (ProChile)
- Informar sobre programa Interpac

Programación reuniones de talleres (y capacitación textil)

- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Octubre**
Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, liquidación de ventas.

- ❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 10 de Diciembre

31° Reunión de Directorio

Miércoles 10 de Diciembre 2003
Santa Cruz

10:30 - 11:00 **Recepción y control de prendas (café)**
- ❖ Gema

11:00 - 12:15 **Informe de talleres. Actividad comunal**
- ❖ Representantes

Desarrollo de la tabla
- ❖ Margarita Beas

Programa Interpac
- Participan Rodrigo Pardo (Prochile) y Jorge Parraguéz (Profesional Apoyo Seremi Agricultura).

Lana para hilatura
- Cantidad
- Colores
- Donde enviar
- Cuando

Eventos Octubre y Noviembre
- Entregar gastos (pasajes y alimentación), para efectuar los reembolsos de dineros.

ExpoMundo Rural
- Feria en Parque Intercomunal de La Reina
- Se realizó entre los días 4 y 8 de Diciembre
- Participaron las Sras. Angélica Reyes y Sonia Díaz

Recuperación de dineros de lana
- Es necesario que cada artesana abone a su deuda cada vez que tenga ventas.

Modificación Escritura

- Ampliación de giro (para poder exportar e incorporar otras fibras a la producción (se debe legalizar acta a escritura Pública).
- Solicitar a S.I.I. timbraje de facturas de exportación.

Venta de Acciones

- Socias
- Sociedad

Programación de reuniones de talleres (y capacitación textil)

- Días, lugar y hora

13:00 - 13:30 **Almuerzo**

13:30 - 15:00 **Informe balance económico del mes de Noviembre**

Precio artesana, cuenta margen, iva, gastos, liquidación de ventas.

❖ Gema

Varios - conclusiones

Próxima reunión: Miércoles 14 de Enero