

**SISTEMATIZACION DE EXPERIENCIAS
DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION TEXTIL
EN EL SUR DE BOLIVIA**

COORDINADORA GENERAL: Roxana DULÓN
FUNDACIÓN PASOS
roxdulón@pelicano.cnb.net
Teléfonos: 591 4 64 21777 – 591 4 64 25161
Sucre - Bolivia

CONSULTORES DE APOYO Jorge CARDOZO
Consultor independiente

Fanny USTARIZ
Consultora independiente

RESUMEN EJECUTIVO

La sistematización de experiencias de producción y comercialización textil desarrolladas en el sur de Bolivia rescata experiencias desarrolladas por mujeres artesanas de la cultura jalq'a, por hombres y mujeres artesan@s de la zona de Tajzara y por mujeres artesanas de la región de los cintis, que en su conjunto involucran aproximadamente a 330 personas, mayoritariamente mujeres que producen textiles utilizando telares tradicionales y de pedal para la obtención de productos que en su mayor parte son vendidos a turistas que visitan Bolivia. En su desarrollo -que abarca más de un decenio- estas experiencias han sido influidas por diferentes corrientes de desarrollo: énfasis en la producción, en la organización y empoderamiento de productores, enfoque empresarial, sostenibilidad y sustentabilidad, cadena productiva, género, etc., que fueron rediseñando sus objetivos y accionar.

Se tratan de experiencias productivas y de comercialización que inicialmente fueron impulsadas por actores externos (ONGs). Actualmente l@s artesan@s se han organizado en asociaciones de productores, conocidas como OECAs. En el desarrollo de las experiencias, todas recibieron importantes subvenciones, especialmente cuando el financiamiento llegaba a través de las ONGs, pero poco a poco, con el nacimiento y fortalecimiento de sus OECAs, el financiamiento se ha dirigido más a este tipo de organizaciones, prestando atención a la generación de ingresos propios y la necesidad de contar con aportes propios provenientes de l@s soci@s.

La lógica de organización productiva alentada tuvo un desarrollo similar: primero se organizaron a l@s artesanos en talleres a nivel comunidad, luego los talleres fueron agrupados en organizaciones de segundo nivel. Posteriormente las instancias de segundo nivel tendieron a su formalización e independización de las ONGs, logrando desarrollar una identidad propia.

En todos los casos, la organización de l@s artesan@s fue alentada por las ONGs, el objetivo buscado era facilitar la ejecución de las actividades de los proyectos más que lograr su empoderamiento, que después se convertiría en el objetivo a desarrollar por las OECAs. Siempre se resaltó la importancia de que l@s productor@s se organicen, pero no había claridad en los roles que debían cumplir, la estructura que debían tener y el relacionamiento que debía establecerse entre ONGs y OECAs. Las diferentes percepciones existentes al respecto devinieron en conflictos entre ambos tipos de organizaciones, que en algunos casos terminaron con transferencia de responsabilidades y en otros con alta competencia por cumplir roles similares.

Actualmente el rol fundamental que están cumpliendo las OECAs está ligado a la comercialización y al fortalecimiento organizativo y administrativo. L@s productor@s cumplen específicamente la función de producir. Su vinculación al mercado se da de manera indirecta tanto por la forma en la cual se aprovisionan de materias primas como por la forma en la cual comercialización sus productos. En principio las ONGs y posteriormente las OECAs son quienes se ocuparon y ocupan de la venta directa de los productos; esta mediación, en opinión de l@s productor@s es conveniente por que ha sido cumplida de forma eficiente. No se encontraron evidencias claras de que una vinculación directa de las mujeres con los clientes o los proveedores ofrezca ventajas comparativas a l@s artesan@s.

En cuanto a la vinculación lograda con el mercado, considerando la opinión de diferentes actores, se concluyó en que las experiencias sistematizadas pueden calificarse como exitosas, por que los productos ofertados son de buena calidad y gozan de prestigio, posición y reconocimiento, por que se tratan de productos diferenciados con identidad cultural, por que tienen valor agregado y por que se venden a precios razonables que generan ingresos importantes para l@s artesan@s.

El objetivo central de la sistematización estuvo orientado a extraer y difundir las lecciones aprendidas en cuanto a lo que se debe hacer para vincular exitosamente la producción artesanal textil a mercados dinámicos, obteniendo beneficios relevantes para mujeres indígenas productoras de artesanía, sus familias y sus comunidades. Las lecciones aprendidas a partir de las experiencias jalq'a, cinteña y tajzara, se resumen en los siguientes puntos:

1. Para vincular exitosamente producción textil a mercados dinámicos es imprescindible:
 - Contar con un buen producto, para lo cual es necesario asumir el concepto de alta calidad a lo largo del proceso productivo, que a su vez implica el desarrollo de procesos de capacitación, utilización de buenos insumos, innovación tecnológica y aceptación explícita por parte de l@s artesna@s de la necesidad de realizar controles de calidad de la producción.
 - Desarrollar la comercialización de manera conjunta y organizada, para lograr eficiencia en costos, tener poder de negociación y capacidad de influir en las condiciones de venta.
 - Desarrollar la función de comercialización de manera especializada. Más importante que buscar una conexión directa de l@s artesan@s con los clientes finales, es lograr la especialización comercial en un sentido amplio y no solo como sinónimo de ventas y apertura de tiendas.
2. Cuando el riesgo de la venta es asumido tanto por productor@s como por las organizaciones encargadas de la venta, la producción se acerca más a los criterios que el mercado demanda y se hace más sostenible la actividad comercial.

3. La organización de productor@s es un medio que posibilita el logro de objetivos, no es un fin en sí mismo y su éxito debe ser valorado en función de los beneficios que consiga para sus asociad@s.
4. Mientras más pronto se vincule a los productor@s con el mercado, más pronto se podrá desarrollar un enfoque comercial dinámico y competitivo.
5. Los criterios que deben considerarse para calificar el éxito de experiencias productivas y comerciales deben considerar:
 - La opinión positiva de las personas participantes.
 - La existencia de beneficios económicos significativos.
 - La existencia de beneficios sociales de relevancia.

Las recomendaciones más significativas, a juicio del equipo sistematizador, corresponden a los consejos que l@s artesan@s participantes del proceso de sistematización dieron a producto@s, ONGs y OECAs que a futuro quieran desarrollar procesos productivos orientados al mercado.

A l@s productor@s aconsejaron:

- Que se organicen y que sean comprometid@s con sus organizaciones.
- Que busquen productos de alta calidad.
- Que busquen integración hacia atrás con sus principales materias primas.

A las OECAs, aconsejaron:

- Que saquen productos de buena calidad de acuerdo a las exigencias del mercado, en el momento oportuno.
- Que consigan financiamiento para empezar a caminar y después busquen su propia sostenibilidad.

A las ONGs, aconsejaron

- Que definan sus funciones y competencias para el logro de sus objetivos.
- Que desarrollen programas productivos con visión empresarial.

- Que apoyen a l@s productor@s con visión de autosostenibilidad.
- Que presten apoyo en diferentes campos, no sólo económicos.

Se tratan de recomendaciones básicas, simples y hasta cierto punto obvias para quienes trabajan en propuestas de desarrollo. Recomendaron a l@s productor@s comprometerse con su organización, sacar productos de buena calidad, pensar en la sostenibilidad; recomendaron a las ONGs, definir claramente los roles que deben cumplir y aspectos similares. Hay que reflexionar sobre estas recomendaciones, ya que en el fondo sostienen que cuando de desarrollo se trata no hay nada “obvio”.