

Me es grato dirigirme a usted, con el objeto de hacerle llegar un ejemplar del documento, sobre el plan de operaciones de ADAM para la gestión 1987.

En el mencionado documento se hace un análisis sobre la artesanía de Bolivia; el avance del Proyecto de ADAM; objetivos que deberá desarrollar la empresa comercializadora; producción estimada para 1987; costos de producción; exportaciones y flujo de fondos entre otros. Se estima que para 1987 se desarrollará una producción de 11.071 sweaters para exportación y 3.600 para el mercado nacional.

Con este documento ADAM demuestra el apoyo que brinda al desarrollo de la artesanía, a mejorar la calidad de vida del artesano y a promover las exportaciones no tradicionales del país.

Con este motivo, hago propicia la ocasión para manifestarle las expresiones de mi más distinguida consideración.

Rolando Kempff Bacigalupo
Director Ejecutivo ADAM

RKB/mcr

ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA
"A.D.A.M."

PA-ABC-042
LA 62/6

PROYECTO SOBRE EL DESARROLLO DE LA

ARTESANIA EN BOLIVIA

DICIEMBRE DE 1986

COCHABAMBA - BOLIVIA

I N D I C E

No. PAGINA

I.-	INTRODUCCION.....	1
II.-	LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "ADAM"..	4
	1. ORGANIZACIONES ASOCIADAS.....	5
	2. SEDE DEL PROYECTO.....	7
III.-	DESARROLLO DE MERCADO.....	9
	1. DISEÑO.....	10
	2. PREPARACION DE MUESTRAS.....	10
	3. ESTABLECIMIENTO DE PROGRAMAS DE PRODUCCION.....	11
	4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA.....	11
	5. CANALES DE COMERCIALIZACION.....	12
IV.-	PLAN DE IMPLEMENTACION Y DESARROLLO DE TRABAJO.....	12
	1. RESPONSABILIDADES.....	12
	2. PROYECTO INTEGRADO.....	12
	3. UNIDAD DE CONTROL DE CALIDAD.....	13
	4. COMERCIALIZACION.....	14
V.-	PRODUCCION.....	14
	1. ESTRUCTURA DE COSTOS.....	15
	2. COSTOS DE PRODUCCION.....	15
	3. PRODUCCION NACIONAL.....	15
	4. ESTANCO DE LA LANA.....	16
	5. EXPORTACION.....	17
	6. VOLUMEN DE VENTAS LOCALES.....	17
	7. FLUJO DE FONDOS.....	17
VI.-	PROYECCION FUTURA DEL PROYECTO ADAM-USAID.	19
VII.-	CAPACITACION.....	19
VIII.-	CONCLUSION.....	22

TABLA DE CONTENIDO

ANEXO

- # 1 A RESOLUCION SUPREMA No. 200543
- # 1 LISTA DE LAS ORGANIZACIONES ARTESANALES QUE APLICARON A LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "A.D.A.M."
- # 2 PRESUPUESTO UNIDAD CONTROL DE CALIDAD
- # 3 PLAN DE COMERCIALIZACION - MARKETING- PRESENTADO POR MATUS, INC.
- # 4 OFERTA DE MERCADEO PRESENTADO POR LA SRA. JILL ORTMAN
- # 5 CONVENIO DE COOPERACION ENTRE USAID Y ADAM
- # 6 CONVENIOS ENTRE CARITAS, OFASA, ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES Y CORDEOR
- # 7 CURRICULUM VITAE DE LA SRA. ADELA DE LOUREIRO
- # 8 COMUNICADOS DE LOS CURSOS

CUADRO

- # 1 ORGANIGRAMA
- # 2 PRODUCCION ESTIMADA 1987
- # 3 ESTRUCTURA DE COSTOS
- # 4 COSTOS DE PRODUCCION
- # 5 PRODUCCION ESTIMADA PARA VENTAS LOCALES
- # 6 REQUERIMIENTO Y EXISTENCIAS DE LA LANA
- # 7 VALORES DE LA PRODUCCION PARA LA EXPORTACION MENSUAL
- # 8 VOLUMEN DE VENTAS LOCALES
- # 9 FLUJO DE FONDOS

ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "ADAM"

PROYECTO SOBRE EL DESARROLLO DE LA
ARTESANIA EN BOLIVIA

I. **INTRODUCCION.**- La producción de artículos hechos a mano ha sido siempre una actividad fundamental en la vida diaria de una gran proporción de indígenas de la población en Bolivia. Los productos hechos a mano han sido realizados para aumentar los ingresos de las familias y dar trabajo a un importante sector de artesanos bolivianos. Las ventas en su mayoría han sido dirigidas a un pequeño mercado internacional de turistas y la exportación de productos hechos a mano no ha sido muy significativa hasta el presente.

En Bolivia, como en otros países en desarrollo, casi todos los artesanos son pobres. Se estima que se puede incrementar la producción y los márgenes de ganancia de los artículos artesanales; lo cual puede tener un impacto directo en los ingresos y en la calidad de vida de los artesanos pobres. Este hecho que ha sido reconocido por Agencias de Desarrollo, Organizaciones de Caridad, y se han hecho esfuerzos en numerosos países para incrementar la exportación de productos hechos a mano.

Sin embargo, los esfuerzos realizados en el pasado se concentraron en tratar de encontrar mercados para los diseños indígenas y artículos fabricados en Bolivia. Se deberán utilizar las habilidades artesanales desarrolladas por décadas, para ubicar mercados de acuerdo con las demandas extranjeras.

Con el objeto de diseñar un proyecto que podría incrementar las entradas de los artesanos y promover la explotación de una de las materias exclusivas en Bolivia, USAID/Bolivia contrató a asesores en Mercadotecnia en 1984 para que determinen la calidad de los productos hechos a mano y cooperen a seleccionar el producto más prometedor para la promoción de la exportación. La categoría de productos que la misión seleccionó fué el tejido de lana de Camélidos (llama, alpaca). La fibra de camélidos, tiene excelentes mercados para prendas tejidas de buena calidad en los Estados Unidos y otros países del extranjero.

La producción corriente de prendas tejidas es caracterizada por el uso de diseños tradicionales y motivos folklóricos andinos. Se tiene un conocimiento limitado para acceder a mercados de exportación, para esta producción rudimentaria. Para incrementar las exportaciones, el procedimiento utilizado por casi todos los artesanos bolivianos hasta hoy, debe ser radicalmente

cambiado. En lugar de continuar produciendo las tradicionales prendas tejidas de baja calidad para mercados desconocidos, una estrategia de mercadeo orientado debe ser adoptada, bajo la cual los mercados deben ser identificados primero, y los productos deberán ser diseñados en respuesta a los gustos y demandas del mercado para canales establecidos y confiables.

El volumen de prendas tejidas producidas debe ser incrementado y su calidad deberá ser mejorada. La dirección, administración y prácticas comerciales deberán ser también más profesionales y eficientes.

El propósito del proyecto de ADAM está dirigido a incrementar los ingresos de los artesanos tejedores, y el nivel de exportación boliviana no-tradicional. Su propósito es el de proveer a las organizaciones artesanales: asistencia en producción y mercadeo; capacitación, lo que los habilitará a vender en mercados extranjeros más remunerativos. La Asociación de Artesanía y Moda "ADAM" provee los citados servicios a las organizaciones artesanales del área de Cochabamba. Así mismo, promueve inversiones en industrias relacionados (e.g. Hilanderías, Manufactureras de Hilo, Botones), facilitar acceso para servicios necesarios (e.g. transporte, créditos) coadyuva en los trámites de pólizas a los productos artesanales a exportar.

En el último período ha fomentado estudios y cursos para la crianza de camélidos.

II. LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM"

Es una organización sin fines de lucro, constituida bajo los auspicios y con la ayuda financiera del Gobierno de los Estados Unidos, a través de un Programa de USAID/Bolivia. En este proyecto se encuentran asociadas las más importantes Organizaciones Artesanales de Cochabamba, Bolivia: FOTRAMA, AMERINDIA, KAY HUASY, ANGORA Y ALPACA. Las mencionadas organizaciones agrupan a más de 3.000 artesanos en su mayoría campesinos que buscan en el tejidos de prendas de alpaca un medio para mejorar su nivel de ingresos. "ADAM" presta a sus asociadas asistencia técnica y comercial con el objeto de incrementar la calidad y producción de las prendas tejidas. ADAM, se creo en virtud a la Resolución Suprema No 200543. Se adjunta como anexo 1.A la copia de la citada resolución.

Con este proyecto se pretende elevar el nivel de vida de los artesanos e incrementar las exportaciones no tradicionales de Bolivia.

El propósito del proyecto está dirigido a incrementar los ingresos de los artesanos tejedores, y el nivel de exportación boliviana no-tradicional. Su propósito es el de proveer a las organizaciones artesanales: asistencia en producción; mercado capacitación y otros servicios, lo que los capacitará a vender en mercados extranjeros. La Asociación de Artesanía y Moda proveerá estos servicios a las organizaciones artesanales

del área de Cochabamba, además de facilitar la adquisición de insumos de producción y servicios y gestionar ante el Gobierno Nacional políticas más conducentes a la exportación artesanal así como en pólizas a los productos artesanales a exportar.

La Asociación es dirigida por un Directorio compuesto por personas que se destacan dentro de la empresa privada los que están interesados en ayudar a la región y promover la exportación de artesanía (e.g. banqueros, industriales, negociantes, etc.) líderes en la comunidad que son bien conocidos y respetados.

El Presidente del Directorio es el señor Joaquín Aguirre Lavayén, el Vicepresidente es el señor Raúl Artero. Igualmente conforman el Directorio, la señora Yolanda de Rivera, Hugo Galindo, Guido Quiroga. Es socio honorario, el Padre Gerardo Ziegenggeist, de FOTRAMA. El Director Ejecutivo del Proyecto, es el señor Rolando Kempff Bacigalupo

El organigrama de ADAM figura en el cuadro Nº 1.

II. 1. ORGANIZACIONES ASOCIADAS

Los tejedores en Cochabamba, trabajan en grupos organizados o en comunidades bien definidas. Para expandir la producción en el pasado las organizaciones de tejedores en Cochabamba, formaron nuevos grupos de tejedores en otras áreas

del Departamento, ya que virtualmente todas las mujeres que habitan el área rural tejen. El potencial de expansión del número de tejedores en Cochabamba es muy significativo.

Las organizaciones que trabajan con la Asociación inicialmente tienen empleados a 3.000 tejedores y se estima que este número pueda aumentar a cerca de 7.980 en cuatro años. (KAY HUASY recientemente entrenó a un grupo de mujeres en el Departamento de Oruro auspiciado por ADAH. Mucha más expansión en el Departamento de Cochabamba será posible en un futuro próximo. Hasta el presente se han efectuado 19 cursos y se han entrenado aproximadamente 600 artesanos.

FOTRAMA es la Organización Artesanal más grande en Bolivia. 1.850 tejedores pertenecen a la Cooperativa y producen aproximadamente 25.000 sweaters y otros artículos tejidos por año. FOTRAMA paga a sus tejedores precios standards por sweaters, que básicamente establece los precios pagados a los tejedores en Cochabamba, en las organizaciones artesanales. Utiliza sus ganancias para financiar el seguro social y programas de adquisiciones de artículos de primera necesidad para sus miembros. AMERINDIA opera de la misma forma que FOTRAMA. Corrientemente emplea 700 tejedores, financia el seguro social y programas de adquisiciones de sus ventas de tejidos. Las IMILLAS es una cooperativa pequeña que incluye a

50 tejedores de la región de Arani, cerca de 50 kilómetros de Cochabamba (se encuentra en estudio su incorporación). Fué establecida en 1979, sus miembros son remunerados por pieza tejida y la cooperativa adquirió mercancías en un volúmen que les permite revender a sus tejedores. KAY HUASY es un negocio privado de tejidos que fué establecido en 1982. Creció con mucha rapidez, pues contrató tejedores especializados para producir diseños para la exportación. Angora y Alpaca es una organización privada que tiene aproximadamente 150 tejedores.

Cuando se creó ADAM, el precio promedio que se pagaba al artesano por prenda de alpaca, era de tres dólares. En la actualidad se cancela la suma de 7.81 dólares.

Hasta el presente han aplicado a ADAM más de 30 organizaciones que desean asociarse. Figura en Anexo Nº 1 la lista.

II. 2.- SEDE DEL PROYECTO ADAM tiene sede en el Departamento de Cochabamba, se benefician en su mayoría del proyecto, mujeres, todas ellas son pobres y la mayoría vive en áreas rurales. El ingreso que ellas perciben por tejer, es la única fuente de ingresos para gastos personales (Ropa, etc.). En el caso de ser una mujer casada, provee fondos para adquirir necesidades para sus niños, que de otra manera no podrían conseguirse. Las mujeres que pertenecen a cooperativas de

tejidos también son remuneradas en la forma de servicios de salud gratuitos para sus familias, y tiene acceso a la adquisición de alimentos básicos a precios algo menores.

El ingreso por tejido, con la exportación puede incrementarse sustancialmente. A pesar de que Bolivia posee materia prima y excelentes tejedoras, con el objeto de lograr mercados de exportación más remunerativos, e incrementar los ingresos de los tejedores, se deben hacer cambios significativos en la producción corriente. Las chompas más comunmente producidas en La Paz y Cochabamba, son tejidas en colores naturales (beige, café, negro) y con motivos andinos folkóricos. Estas prendas solo pueden ser vendidas en el pequeño mercado doméstico y a los turistas, a excepción de empresas como la La Lana y otros que tienen máquinas de tejer.

Aunque los tejedores tienen talento, en términos de conocimiento de tejido, para producir prendas de calidad, muy a menudo ellos pierden toda motivación, lo que impide dar un terminado correcto a las prendas, debido a la baja remuneración que ellos perciben. Esto es mucho más prevalente en la ciudad de La Paz, donde los tejedores no están organizados, y los productos individuales son vendidos a intermediarios para revenderlas a minoristas de tiendas en la ciudad.

III. DESARROLLO DE MERCADO

La táctica de mercadeo a ser implementada se espera que siga determinando pasos que serán elaborados en detalle completo en el plan de mercadeo a ser presentado por la firma a ser contratada para el proyecto. Estos pasos son:

- Identificación de los segmentos del mercado y canales de mercadeo.
- Identificación de los tipos y diseños de prendas tejidas que los mercados identificados requieren.
- Elaboración de una estrategia de mercado para vender a los mercados identificados. La firma contratada por la Asociación presentará una estrategia de mercadeo que especifique: a) el objetivo de mercado seleccionado, b) la mezcla de productos recomendados y la posición de mercadeo, c) los canales de intercambio seleccionados y recomendaciones en el uso de etiquetas (etiqueta ADAM) d) las tácticas a ser empleadas en cada uno de los objetivos de mercado. En suma a esta estrategia, el contratante proveerá un informe detallado de los puntos de venta y niveles de precios especificados para cada uno de los items. Se elaborará un presupuesto total de mercadeo (indicando los fondos asignados para varias herramientas de mercadeo a ser empleadas, tales como publicidad, promoción de ventas, y venta personal) y una producción y horarios de entrega para alcanzar los objetivos del proyecto.

La empresa a contratarse también proveerá en coordinación con ADAM:

- a) Diseño de Productos.
- b) Asegurar la provisión de entradas: (Lana, Hilado, Accesorios). Recomendará el tipo de lana que se comprará para el estanco de la lana de ADAM.
- c) Mejora y desarrollo de producción.
- d) Itinerario de producción y control de calidad.
- e) Importación, almacenaje, y distribución de servicios.
- f) Entrenamiento de artesanos

1) **DISEÑO.-** La empresa comercializadora tendrá a su cargo los diseños de prendas tejidas. Estos diseños incluirán nuevos colores, mezclas de hilos y costuras. La citada empresa decidirá qué nuevos artículos deben ser diseñados y producidos exclusivamente por las organizaciones artesanales y luego la fabricación con etiqueta única de ADAM, o también se podrá acudir a los comerciantes que comercializen bajo sus propias etiquetas (ej. Pierre Cardin, Ralph Lauren y otros).

2) **PREPARACION DE MUESTRAS.-** La preparación de muestras y la colección de las mismas se deberán efectuar en Enero 1987 y proceder a mostrarles a los compradores potenciales cuyas sugerencias y recomendaciones se ajustarán posteriormente.

3) ESTABLECIMIENTO DE PROGRAMAS DE PRODUCCION.- La firma comercializadora proporcionará los servicios de coordinación y cooperación con la unidad de Control de Calidad de ADAM, así como también de todas las unidades artesanales durante la fase de producción. Las actividades de supervisión estarán orientadas a asegurar que los planes de producción se cumplan en términos de calidad y cantidad.

4) CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA.-

DICIEMBRE 86 - ENERO 87.- La empresa comercializadora deberá elaborar la colección de muestras para iniciar las ventas en Estados Unidos.

ENERO-FEBRERO.- Elaboración de catálogos para promover la colección.

Contratación de vendedores y representantes de ventas, los mismos que trabajarán a comisión.

MARZO-JULIO.- Se colocarán los pedidos para los compradores. Se asistirá a los eventos de showrooms y ferias de regalos con un stand propio de ADAM.

JULIO-SEPTIEMBRE.- Se organizará un salón de exposición en la ciudad de Nueva York; su apertura llegará a acontecer la primera semana cuando los compradores se presenten en Nueva York.

9) **CANALES DE COMERCIALIZACION.-** Los canales de comercialización que deberá incluir la empresa comercializadora son: cadenas de tiendas, oficinas de compra mayoristas, catálogos y otros.

IV. PLAN DE IMPLEMENTACION Y DESARROLLO DE TRABAJO.-

1. **RESPONSABILIDADES.-** Las actividades u oficios de ADAM y la firma comercializadora ya fueron descritos anteriormente.

2. **PROYECTO INTEGRADO.-** ADAM desea enfocar el desarrollo del proyecto de artesanías en forma integral: fomento a la crianza de los camélidos; promoción y desarrollo de hilanderías así como el sector de la manufactura de las prendas de alpaca. Con relación a la crianza de camélidos se han dictado diversos cursos, para la crianza de camélidos, y se ha encomendado un estudio al Sr. Armando Cardoso sobre la factibilidad para crear cabañas para la crianza de camélidos en Cochabamba. Se han identificado en el departamento de Cochabamba 1.200.000 hectáreas para la crianza de camélidos, en las cuales se pueden criar aproximadamente 1.200.000 alpacas o llamas.

Con relación a las hilanderías en Bolivia se han tomado los contactos necesarios para promocionar los hilados en Fotrama, Forno e Hilbo. Se tiene técnicos del Canadá, a través de la cooperación de CESO, en Fotrama para el establecimiento de un programa de provisión de hilo de alpaca.

ADAM ha obtenido la representación exclusiva de CIRECO y FORNO para los hilados de alpaca que produce. Con Hilbo se han efectuado pedidos de hilados de alpaca mezclados con acrílico. También se ha tomado contacto con la Hilandería de Santa Cruz para materia prima para el proyecto.

3) UNIDAD DE CONTROL DE CALIDAD.- Para el desarrollo de un programa de mejoramiento para las prendas de alpaca, ADAM cuenta con una unidad de control de producción y supervisión que está a cargo de la Sra. Adela de Loureiro, con aproximadamente 14 personas. El establecimiento de los programas de producción se coordinarán con la firma comercializadora y estarán orientados al cumplimiento de planes de producción en cuanto se refiere a calidad y cantidad. Para incluir en el programa de presupuesto de ADAM, es necesario instrumentar una nota de implementación con USAID, para que ADAM cuente con el presupuesto necesario para sustentar los gastos de esta unidad. Se adjunta al presente informe, el presupuesto de gastos de la mencionada unidad, la cual no estaría sujeta al pari-passu, (Anexo Nº 2.)

Para efectuar el mejoramiento de los artesanos se ha instrumentado una serie de cursos tanto en las zonas marginales de Cochabamba como en el campo. Hasta el presente, se han efectuado 18 cursos para el entrenamiento de nuevos tejedores, diseño, teñido, comercialización y crianza de camélidos. Se han entrenado aproximadamente 400 nuevos artesanos.

4) **COMERCIALIZACION.-** En el párrafo anterior, se definió lo que deberá desarrollar la empresa comercializadora, para este efecto se han tomado contactos con la empresa Matus Inc., figura como Anexo Nº 3, el Plan de Marketing del Proyecto. Por otra parte, cabe destacar que se desean obtener varios canales de comercialización en el extranjero, y con este propósito se ha invitado a la señora Jill Ortman, para que presente una oferta de mercadeo. (Figura como Anexo Nº 4 la citada oferta.)

V. **PRODUCCION.-** La Dirección Ejecutiva de ADAM conjuntamente con el señor Fred Janssens ha elaborado un programa de producción para la gestión 1987. Se tomó como base para dicho programa datos proporcionados por las organizaciones artesanales (Informe sobre el desarrollo del proyecto ADAM Julio-Septiembre 1986). Se sugiere una producción lineal. Se ha estimado una producción de prendas de alpaca:

Sweaters de calidad moderada	6.785
Sweaters de calidad superior	786
Sweaters tejidos a máquina	<u>3.500</u>
Totalizando la producción global de	11.071

Las cifras señaladas anteriormente, corresponden a estimación muy conservadora. Para la citada producción se requiere 314 artesanos por mes, aproximadamente. Las cifras anteriormente señaladas demuestran que la producción sugerida se la puede

efectuar sin ningún contratiempo. Figuran en el cuadro Nº 2 la producción estimada para la gestión 1987 con la producción para cada organización artesanal y el número de artesanos requeridos.

1) ESTRUCTURA DE COSTOS.- Se ha elaborado una estructura de costos para las prendas que se exportarán a los Estados Unidos, la misma incluye: calidad moderada (hecha a mano), calidad superior (tejido a mano) y hechos a máquina. La citada estructura de costos figura en el cuadro Nº 3.

La utilidad que pueda obtener la empresa comercializadora al exportar 11.071 piezas, se estima que ascenderán a \$us 205.314. Con este monto se podrá financiar aproximadamente el 50% de gastos de comercialización en los Estados Unidos.

2) COSTOS DE PRODUCCION.- En el cuadro No. 4 se explican los costos de producción para las prendas de alpaca en las calidades de regular, superior y hecho a máquina, tanto para la exportación como para la venta del mercado nacional

3) PRODUCCION NACIONAL.- Se ha elaborado un programa de producción nacional para las organizaciones artesanales. Este programa abarca una producción estimada de 2.400 suéteres a palillo y 1.200 a máquina, por año.

En el cuadro Nº 5 se especifica la producción. Se requiere aproximadamente 40 artesanos por mes para desarrollar la citada producción. Las prendas de alpaca que se producen para la producción nacional se venderán a través de la tienda de ADAM en Cochabamba y La Paz, así como también con los consignatarios en los diferentes puntos del país.

4) ESTANCO DE LA LANA.- Con el objeto de desarrollar la producción para la gestión 1987 en forma regular con modelos nuevos y ágiles tanto para el mercado interno, así como para responder rápidamente a los pedidos del exterior, que obligan a mantener un stock permanente de hilado de alpaca en colores adecuados y en cantidad suficiente. La provisión de hilados en el país es prácticamente deficiente: lo que obligará a tener que importar del Perú con las demoras consiguientes. A este efecto, se ha elaborado el cuadro Nº 6 sobre requerimiento y existencias de lana.

Para la producción progresiva para el próximo año se ha estimado un total de 10.500 kg. por un monto aproximado de US\$ 248.430.

Con el objeto de asegurar la compra de la citada materia prima, se requiere ampliar el estanco de la lana con US\$ 30.000 adicionales que totalizarían aproximadamente US\$ 80.000 en stock de lanas.

5) EXPORTACION.- Como ya se señaló anteriormente, se estima exportar 11.071 prendas de alpaca en calidades superior, moderada, y a máquina. En el cuadro Nº 7 se explica los valores de la producción para la exportación mensual. El monto total para la exportación es de \$us. 549.258.

6) VOLUMEN DE VENTAS LOCALES.- En el cuadro Nº 8 se explica los volúmenes de producción a nivel nacional así como los montos mensuales que generarán los mismos. El volumen de venta de sweaters durante la gestión 1987 será de US\$ 130.800.

7) FLUJO DE FONDOS.- En el cuadro No 9 se explica el flujo de fondos del proyecto de ADAM para la gestión 1987, en el mismo se explica los ingresos correspondientes por exportaciones y ventas locales, el total de ingresos para la mencionada asciende a \$us. 647.899. En el mencionado cuadro se explican los desembolsos correspondientes a costos por manufacturas de las organizaciones artesanales que ascienden a \$us 510.716. Así mismo se detallan los costos de la unidad de Control de Calidad que ascienden a \$us. 104.360. En la última línea del cuadro se explican los déficits y superhabits de caja.

7.a) ADAM podrá financiar el flujo de fondo señalado anteriormente a través del otorgamiento de un capital de arranque por parte de USAID, 66.000 dólares. La materia prima se la provisig

nará mediante el estanco de la lana. Para los recursos adicionales, ADAM deberá hacer gestiones ante la Banca Privada, PL480, Líneas de Exportación de SAFICO, BANCO CENTRAL y otras.

7.5) Para el primer semestre se requiere el siguiente flujo de fondos:

1) Lana	\$us. 106.500
2) Mano de obra	\$us. 66.400
3) GA y Control	\$us. 21.200
4) Gastos de Exportación	\$us. 10.200
5) Contingencias	\$us. 30.300
6) Unidad de Control de Calidad	\$us. <u>52.600</u>
	\$us. 287.200

ADAM podrá afrontar los citados gastos con los \$us. 80.000 que tendrá en el estanco de la lana y \$us. 66.000 de la mano de obra como capital de arranque, totalizando \$us. 146.000. Se requeriría \$us. 89.000 dólares adicionales de la PL480

VI. PROYECCION FUTURA DEL PROYECTO ADAM - USAID.- De acuerdo al convenio entre ADAM - USAID se espera que para 1989 se pueda producir aproximadamente 183.555 prendas de alpaca y el número de tejedores que emplearían para el proyecto sería aproximadamente de 7.980.

El volumen de exportación que generarían el proyecto serían aproximadamente de \$us. 7.200.000. Se adjunta a la presente como anexo No. 5, la descripción del convenio de cooperación entre ADAM y USAID.

VII. CAPACITACION.- Hasta el presente, ADAM, ha realizado 17 cursos de capacitación para nuevos tejedores a palillo, cursos de diseño, tejido, comercialización, crianza de camélidos y otros.

Se ha entrenado aproximadamente 500 nuevos artesanos, a los mismos se les ha brindado una nueva profesión y trabajo, puesto que la mayoría de ellos se han incorporado a las organizaciones artesanales asociadas a ADAM. A continuación se reseñan los cursos dictados.

LISTA DE CURSOS DICTADOS EN "A.D.A.M."

<u>CURSO</u>	<u>PROFESOR</u>
1. Curso de Teñido	Gretel Feddersen-GTZ Gob. Alemán
2. Comercialización	Horst Siewert-GTZ Gob. Alemán
3. Crianza de Camélidos	Armando Cardozo-Técnico especial.
4. Tejido Taquiña	Mery Guardia-Profesora ADAM
5. Tejido Sarcobamba	Norma Péndola-Profesora ADAM
6. Tejido Lacma	Norma Péndola-Profesora ADAM
7. Tejido Alalay I	Amalia Delgado-Profesora ADAM
8. Tejido Condebamba	Norma Péndola-Profesora ADAM
9. Tejido Alalay II	Teresa de García-Profesora ADAM
10. Tejido Vinto I	Mery Guardia-Profesora ADAM
11. Tejido Angora & Alpaca	Norma Péndola-Profesora ADAM
12. Tejido Vinto II	Mery Guardia-Profesora ADAM
13. Tejido Alalay III	Teresa de García-Profesora ADAM
14. Tejido 27 de Mayo	Norma Péndola-Profesora ADAM
15. Tejido Cárcel	Teresa de García-Profesora ADAM
16. Tejido Valle Hermoso	Norma Péndola-Profesora ADAM
17. Tejido a Palillo	Adela de Loureiro-Profesora ADAM

Para efectuar los mencionados cursos se han firmado convenios de cooperación con CARITAS, OFASA, Asociación Cristiana de Jóvenes y CORDEOR. Se incorpora anejo al presente informe como anexo No. 6. Las citadas instituciones tienen aproximadamente 250 a 300 centros compuestos por 50 personas cada uno de ellos, por lo que existen un potencial aproximado de 15.000 nuevos artesanos en la región de Cochabamba. Mediante el programa de ADAM se viene capacitando e incorporando a nuevas fuentes de trabajo, aproximadamente 250 personas por mes.

El costo aproximado por artesano para su capacitación e incorporación a fuentes de trabajo es de \$us 10.- ADAM efectúa los cursos de capacitación mediante profesionales especializados a través de la cooperación de USAID. Se incluye como anexo No. 7 el Curriculum Vitae de la señora Adela H. de Loureiro, Jefe de Control de Calidad de ADAM.

Así mismo se incorporará como anexo No. 8 comunicados de los cursos sobre el tema de la referencia.

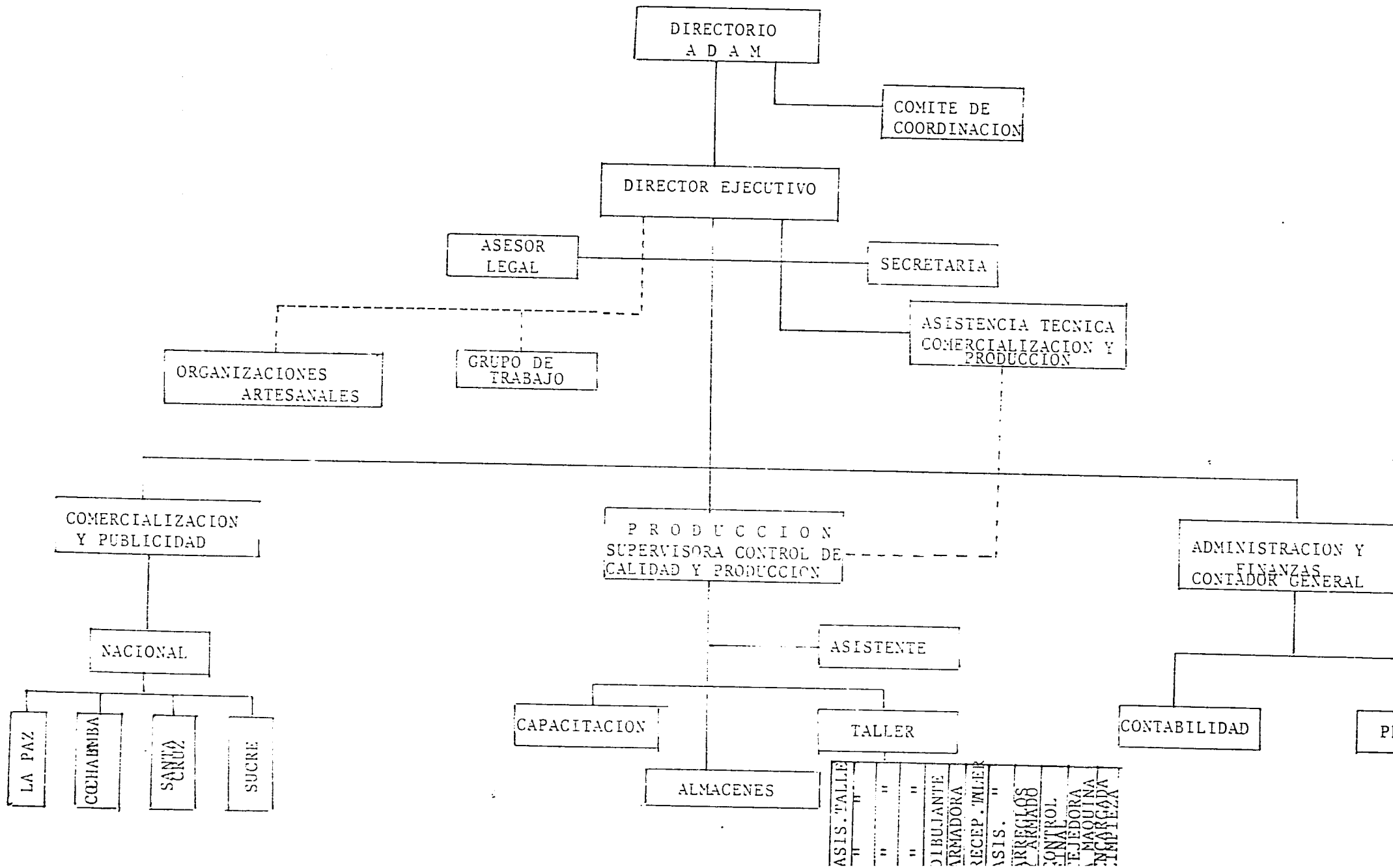
En los cursos que dicta ADAM se elaboran dos prendas de alpaca por curso. El alumno recibe una ganancia hasta de \$us. 7.- por prenda, lo cual constituye un incentivo, debido a que desde el inicio de la capacitación tiene un ingreso adicional, en la

economía de su hogar. Posteriormente, se incorpora a una organización artesanal para continuar con la labor de producción de prendas de alpaca a palillo.

VIII CONCLUSION.- La Asociación de Artesanía y Moda. ADAM institución privada sin fines de lucro, demuestra mediante este documento el apoyo que brinda al desarrollo de la artesanía: a mejorar la calidad de vida de los artesanos y a incrementar las exportaciones no tradicionales del país. El Proyecto de ADAM podría incorporar nuevos artesanos y otras cooperativas artesanales en el desarrollo del mismo al contar con recursos adicionales.

El costo de capacitación e incorporación de un artesano a una unidad de producción es de \$us. 10.- El programa de ADAM no requiere de inversión en maquinaria, ya que utiliza como instrumento únicamente, el palillo, y los sweaters son hechos a mano.

CUADRO No. 1
ORGANIGRAMA ADAM



MANUAL DE FUNCIONES DE ADAM

- DIRECTORIO: Funciones de acuerdo a Estatutos ADAM
- DIRECTOR EJECUTIVO: Funciones de acuerdo a Estatutos ADAM
- COMITE COORDINACION: Funciones establecidas en la Resolución No. 3 de Directorio.
- ORGANIZACIONES ARTESANALES: Convenios suscritos entre ADAM y las Organizaciones.
- GRUPO DE TRABAJO: Reuniones entre las Organizaciones y la Dirección Ejecutiva.
- ASISTENCIA TECNICA EN COMERCIALIZACION Y PRODUCCION: Empresa Americana que brindará asistencia técnica en comercialización y producción.
- COMERCIALIZACION: Tiendas a nivel de Cochabamba, La Paz, Santa Cruz, Sucre, Potosí empleados a consignación.
- PRODUCCION: Supervisora de Control de Calidad y Producción.
- CAPACITACIÓN: 3 Profesoras de ADAM, cursos de tejido en coordinación con Caritas, OFASA y las Organizaciones Artesanales.
- ASISTENTE DE PRODUCCION: Coordinación de cursos, modelos y otros.
- ALMACENES: Control de Inventarios
- TALLER: 4 Asistentes de Taller y Auxiliares
- 1 Dibujante, arquitecta
 - 1 Armadora
 - 1 Recepcionista de Taller
 - 1 Auxiliar de Recepcionista Taller
 - 1 Arreglos y Armados
 - 1 Control Final de Calidad y Empaque
 - 1 Tejedora a Máquina
 - 1 Encargada de Limpieza
- ADMINISTRACION Y FINANZAS: Contador, personal administrativo, chófer.

Cuadro N° 2

P R O D U C C I O N _ _ _ E S T I M A D A _ _ _ P A R A _ _ _ E X P O R T A C I O N
G E S T I O N _ _ _ 1 9 8 7

PRODUCTO: LINEA DE PRENDAS MODERADAS

ORGANIZACION	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		TOTAL	
	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+
Angora y Alpaca	13	40	13	40	19	55	17	50	25	75	28	86	28	86	29	86	28	86	200	604
Kay Huasy	29	88	29	88	36	108	33	98	49	148	57	170	57	170	57	170	57	170	404	1210
Amerindia	41	122	41	122	48	145	43	131	66	196	75	225	76	225	75	225	75	225	540	1616
Fotrama	86	258	86	258	100	300	90	270	135	405	156	466	155	466	155	466	155	466	1118	3355
T O T A L	169	508	169	508	203	608	183	549	275	824	316	947	316	947	316	947	315	947	2262	6785

PRODUCTO: LINEA DE PRENDAS SUPERIORES

ORGANIZACION	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		TOTAL	
	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+
Angora & Alpaca	2	4	2	4	5	10	3	7	5	11	6	13	7	13	7	13	7	13	44	88
Kay Huasy	4	8	4	8	10	20	6	11	8	16	9	18	9	18	9	18	9	18	68	135
Amerindia	5	11	5	11	15	30	9	17	12	25	15	29	14	29	15	29	15	29	105	210
Fotrama	8	15	8	15	20	40	15	30	23	45	26	52	26	52	25	52	25	52	176	353
T O T A L	19	38	19	38	50	100	33	65	48	97	56	112	56	112	56	112	56	112	393	786

PRODUCTO: LINEA DE PRENDAS A MAQUINA

T O T A L	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		TOTAL	
	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+
	10	125	10	125	14	280	15	225	22	443	26	523	26	523	26	523	26	523	175	3500
	198	741	198	741	267	988	231	909	345	1364	398	1582	398	1582	398	1582	397	1582	2830	11071

* N° de tejedores requeridos para la producción

+ N° de prendas de alpaca que se elaborarán

Cuadro No. 3

ESTRUCTURA DE COSTOS

1_2_8_7

PRENDAS DE ALPACA	MODERADA	SUPERIOR	A MAQUINA
Materia prima			
Lana			
Grms.	530	700	450
+ Pérdida 2%	11	14	9
	541	714	459
Costo Lana +	12.80	16.89	10.86
Mano de Obra	9.38	10.94	5.21
	22.18	27.83	16.07
	4	4	2
	26.18	31.83	18.07
CIF N.Y.	2.15	2.15	2.15
	28.33	33.98	20.22
Aranceles 18%			
D. Aduanas 2%	5.67 *	6.80 *	4.04 *
	34.00	40.78	24.26
Costo Financiero	.83	.99	.59
	34.83	41.77	24.85
	=====	=====	=====
-	35	42	25
Margen Error 15%	5	6	4
	40	48	29
Utilidad	40 **	48 **	29 **
Precio Venta			
Mayorista	80	96	58
	==	==	==

+ Costo de la lana por Kg. \$us 23.66

* Pagable por MATUS

** 50% para MATUS 50% para ADAM

26

Cuadro No. 4

C_O_S_I_O_S_D_E_P_R_O_D_U_C_C_I_O_N

GESTION 1987

PRENDAS DE ALPACA	LANA	MANO DE OBRA	CONTROL	EXPOR- TACION	SUB- TOTAL US\$	CONTIN- GENCIAS US\$	TOTAL US\$
Regular	86856	63644	27140	14588	192228	35002	227230
Mejorada	13273	8598	3144	1690	26705	4994	31699
A Máquina	<u>38022</u> 138151	<u>18235</u> 90477	<u>7000</u> 37284	<u>7525</u> 23803	<u>70782</u> 289715	<u>14133</u> 54129	<u>84915</u> 343844
Regular	30711	22512	9600		62823	12384	75207
A Máquina	<u>13037</u> 43748	<u>6252</u> 28764	<u>2400</u> 12000		<u>21689</u> 84512	<u>4884</u> 17268	<u>26573</u> 101780
	181899	119241	49284	23803	374227	71397	445624

Cuadro N° 5

PRODUCCION ESTIMADA PARA VENTAS LOCALESAÑO 1987

PRODUCTO: LINEA DE PRENDAS MODERADAS

ORGANIZACION	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JUNIO		AGOSTO		SEPTBRE		OCTUBRE		NOVBRE		DICBRE		TOTAL	
	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+
Angora y Alpaca	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	120	600
Kay Huasy	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	120	600
Amerindia	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	10	50	120	600
Fotrama	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>10</u>	<u>50</u>	<u>120</u>	<u>600</u>
T O T A L	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	40	200	480	2.400

PRODUCTO: LINEA DE PRENDAS A MAQUINA

ORGANIZACION	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTBRE		OCTUBRE		NOVBRE		DICBRE		TOTAL	
	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+	*	+
Angora & Alpaca	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	12	300
Kay Huasy	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	12	300
Amerindia	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25	12	300
Fotrama	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>1</u>	<u>25</u>	<u>12</u>	<u>300</u>
T O T A L	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	4	100	48	1.200

* No de tejedores

+ No de prendas

Cuadro No. 6

REQUERIMIENTOS Y EXISTENCIAS DE LANA

GESTION 1987

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTMBRE	OCTUBRE	NOVBRE	DICBRE	TOTAL
Compras													
Lanas													
KGs	500	2000		2000			2000		2000			2000	10500
Requer.													
Consumo													
Export.	392	392	530	478	718	833	832	832	832				5839
Lana													
Ventas													
Locales	154	154	155	154	154	154	154	154	154	154		154	1849
Total													
Requer.													
Produc.	546	546	684	633	872	987	986	986	986	154	154	154	7688
Saldos													
Fin de													
Período	-46	1408	724	2091	1219	232	1246	260	1274	1129	966	2812	2812
Costo													
Materia													
Prima													
US\$ *	11830	47320		47320			47320		47320			47320	248430

* Precio de la lana importada CIF Cba. 23.66 por Kg.

Cuadro No. 7

VALORES DE PRODUCCION PARA LA EXPORTACION

GESTION 1987

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTBRE	TOTAL
	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA	PZA
	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA
	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA	LANA
Prendas Alpaca	508	508	608	549	824	947	947	947	947	6785
Calidad Moderada										
Kg. Lana	275	275	329	297	446	513	512	512	512	3671
Calidad Superior	38	38	100	65	97	112	112	112	112	786
Kg. Lana	27	27	72	46	69	80	80	80	80	561
Hechos a Máquina	195	195	280	295	443	523	523	523	523	3500
Kg. Lana	90	90	129	135	203	240	240	240	240	1607
Total Piezas	741	741	988	909	1364	1582	1582	1582	1582	11071
por Mes. \$us	37181	37181	49816	44991	67500	78147	78147	78147	78148	549258
	27886	27886	37362	33743	50625	58610	58610	58610	58611	411943
	9295	9295	12454	11248	16875	19537	19537	19537	19537	137315
Total Kg. de LANA	392	392	530	478	718	833	832	832	832	5839
requerida										

PZA.: Unidad de prendas de alpaca

VA.: Valor de la producción

Cuadro No. 8

VOLUMENES DE VENTAS LOCALES

GESTION 1987

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTBRE	OCTUBRE	NOVBRE	DICBRE	TOTAL
		PZA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA	PZA VA LANA
Sweaters														
Calidad	MODERADA	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
		8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000
Kg. Lana		108	108	108	108	109	108	108	108	108	109	108	108	1298
Hechos a														
	MAQUINA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
		2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	34800
Kg. Lana		46	46	46	46	46	46	46	46	46	45	46	46	551
Total piezas		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
por mes														
Total de LANA		154	154	154	154	155	154	154	154	154	154	154	154	1849
Kg. requeridos		10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	10900	130800

PZA.: Unidades de prenda de alpaca
 VA.: Valor de la producción en \$us.

Quadro No. 9

F L U J O D E F O N D O S

G E S T I O N 1 9 8 7

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septbre	Octubre	Novbre	Dicbre	Total
Ingreso \$us		9178	10900	10900	10900	188402	69510	69510	128677	89048	30437	30437	647899
Lana \$us	11830	47320		47320			47320		47320			47320	248430
Mano de Obra \$us	8594	8534	10653	9794	13495	15230	15230	15230	15230	2397	2397	2397	119241
Control \$us		3574	3574	4392	4046	5570	6282	6282	6282	6282	1000	1000	48284
Exporta. \$us		1594	1594	2124	1954	2933	3401	3401	3401	3401			23803
Conting. \$us		3625	3625	4830	4443	6670	7734	7734	7734	7734			54129
Conting. \$us		1439	1439	1439	1439	1439	1439	1439	1439	1439	1439	1439	15829
\$us	20424	66146	20885	69899	25377	31842	81406	34086	81406	21253	4836	52156	509716
\$us	9430	8630	8630	8630	8630	8630	8630	8630	8630	8630	8630	8630	104360
Costos y Gastos \$us	29854	74776	29515	78529	34007	40472	90036	42716	90036	29883	13466	60786	614076
Disponib. Fondos \$us	-29854	-95452	-114067	-181696	-204803	-56873	-77399	-50605	-11964	47201	64172	33823	33823

A N E X O N o . 1

L I S T A D E O R G A N I Z A C I O N E S A R T E S A N A L E S Q U E
A P L I C A R O N A L A A S O C I A C I O N D E A R T E S A N I A Y

M O D A " A . D . A . M . "

	RAZON SOCIAL	UBICACION	TIPO DE EMPRESA	RESPONSABLE	PRODUCTOS QUE PRODUCEN	CANTIDADES ANUALES	VALOR \$us.	No. ARTESANOS QUE OCUPAN	TEJIDO A MANO O MAQUINA
1.	MACXIM	LA PAZ	UNIPERSONAL	GERMAN IRIARTE	CHOMPAS Y SWEATERS	3.600 PZAS	108.000.-	12	MAQUINA
2.	CULTURA POPULAR KHANATA	CBBA.	PROYECTO SOCIAL	CAYO SALAMANCA	BAYETA, CHALINAS MANTILLAS, BOLSAS	14.000 MTS.	57.600.-	40	MANO Y TELARES
3.	ARTESANIAS	LA PAZ	UNIPERSONAL	GRACIELA SANABRIA	CHOMPAS - SACONES DE PIEL	10.000 PZAS.	300.000.-		
4.	CASA FISHER	CBBA.	UNIPERSONAL	GERALD FISHER	TEJIDOS ALPACA	13.000 PZAS.		150	
5.	SOS. PECORELLA	CBBA.		CINTHIA PEREZ	CHOMPAS DE ACRILICO	4.000 PZAS.	28.000.-	8	
6.	MACOS ARTESANIA BOLIVIANA	CBBA.	UNIPERSONAL	RENE MEDINACELLI	TEJIDOS DE ALPACA	400 PZAS.	50.000.-	50	MANUAL
7.	ASOCIACION DE ARTESANOS MIXTOS	LA PAZ	ASOCIACION	MARTHA DE AVILA	TEJIDOS VARIOS			50	MANO Y MAQUINA
8.	COOP. LIBERTAD	CBBA.	COOPERATIVA	WILFRAN HINOJOSA	TEJIDOS				
9.	URDIMBRE	LA PAZ			TEJIDOS DE ALPACA	1.500 KG.			
10.	PROYECTO DE DESARROLLO NORTE CHUQUISACA	SUCRE	PROYECTO SOCIAL	JAIME MEJIA AVILA	TEJIDOS Y TAPICES				
11.	CENTRO INTEGRAL DE DESARROLLO SOCIAL	CBBA.	PROYECTO SOCIAL	RENE CABALLERO	TEJIDOS Y ARTESANIA				
12.	CREACIONES "JACKIE"	ORURO	UNIPERSONAL	SONIA DE QUIROGA	PRENDAS DE ALPACA	2.000 PZAS.			
13.	FERNANDO RICALDEZ	ORURO	UNIPERSONAL	FERNANDO RICALDEZ	PRENDAS DE ALPACA				

14.	CORDEOR PELETEROS HUARI	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS de PIELES
15.	CORDEOR PELETERIA SAN JOSE	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS DE PIELES
16.	CORDEOR PELETERIA RAUL MORALES	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS DE PIELES
17.	ARTESANIAS INTI CORDEOR	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS DE PIELES
18.	CORDEOR PELETERIA INCAHUASI	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS DE PIELES
19.	CORDEOR PELETERIA COPACABANA	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	ARTESANIAS DE PIELES
20.	CORDEOR ARTESANIAS SAJAMA	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	PROCESAR LANA DE OVEJA Y FABRICAR COLCHONES
21.	CORDEOR ARTESANIAS ALPATEX	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	TEJIDOS DE ALPACA
22.	CORDEOR - TEJIDOS ARTESANALES MAR- TINEZ	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	TEJIDOS DE ALPACA - MERINO
23.	CORDEOR-ARTESANIAS INDUSTRIALES BOLIVIA	ORURO	EMPRESAS FAMILIARES	TEJIDOS DE ALPACA
24.	COOPERATIVA EL PASO	CBBA.	COOPERATIVA VICTOR	LOZANO ARTESANIA DE ALPACA

ANEXO No. 1

ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA,
" ADAM "

ORGANIZACIONES ARTESANALES

<u>RAZON SOCIAL</u>	<u>UBICACION</u>	<u>RUBRO DE ACTIVIDAD</u>	<u>No. DE ARTESANOS</u>	<u>FECHA DE REGISTRO</u>
CASA FISHER Gerald Fisher Sociedad Unipersonal	COCHABAMBA	TEJIDOS A MANO DE DE ALPACA, OVEJA Y ALGODON	150	14/V/86
MACOS ARTESANIA BOLIVIANA René Medinacelli Sociedad Unipersonal	COCHABAMBA	TEJIDOS A MANO DE ALPACA	50	04/IV/86
MACXIM Germán Uriarte Sociedad Unipersonal	LA PAZ	TEJIDOS A MAQUINA DE ALPACA	12	03/IV/86
URDIMBRE Carmen Arnal Frank Sociedad Unipersonal	LA PAZ	TEJIDOS A MANO DE ALPACA	6	16/VII/86

ANEXO No. 2

PRESUPUESTO UNIDAD CONTROL DE CALIDAD

PRESUPUESTO UNIDAD CONTROL DE CALIDAD

" ADAM "

M E N S U A L

(EX-GLOBAL)

1. SALARIOS (De acuerdo a planilla adjunta)	\$us. 6.630.-
2. 2 CURSOS CAPACITACION - LIDERES CAMPO	800.-
3. MANTENIMIENTO MOVILIDAD	200.-
4. ALQUILER CASA	200.-
5. REMODELACIONES (1 vez)	800.-
6. CAJA CHICA	300.-
7. GASTOS PROMOCION - MUESTRAS MATERIA	400.-
8. IMPREVISTOS	100.-
	\$us. <u>9.430.-</u>

DETALLE DE SALARIOS
UNIDAD DE CONTROL DE CALIDAD

1. Adela H. de Loureiro	Supervisora de Control de Calidad y producción	13/octubre/86	\$us. 2,780.-/mes
2. Gonzalo Guzmán	Asistente Producción		" 600.-/mes
3. Marcela Soto	Asistente Control Inventarios		" 350.-/mes
4. Martha Vargas	Secretaria		" 350.-/mes
5. Lilian Gutierrez	Asistente de Taller y auxiliar experta	16/octubre/86	" 200.-/mes
6. Marcia Zamora	Asistente de Taller y auxiliar experta	27/octubre/86	" 200.-/mes
7. Ana María Gutierrez	Asistente de Taller y auxiliar experta	20/octubre/86	" 200.-/mes
8. Hortencia de Gonzales	Dibujante (Arquitecta)	29/octubre/86	" 200.-/mes
9. Antonieta Soto	Armadora	10/octubre/86	" 180.-/mes
10. Mery Guardia	Recepcionista de taller	4/noviembre/86	" 180.-/mes
11. Marina Cohaila Paz	Asistente de Taller y auxiliar experta	4/noviembre/86	" 200.-/mes
12. Alicia de León	Arreglos y armado	7/noviembre/86	" 180.-/mes
13.	Auxiliar de taller de recepción		" 150.-/mes
14.	Encargada de Limpieza y tareas en general		" 120.-/mes
15.	Taller control final de calidad y empaque	4/noviembre/86	" 180.-/mes
16.	Tejedora de máquina (muestrera)		" 180.-/mes
17.	Chofer	15/octubre/86	" 230.-/mes
18.			" 180.-/mes
			\$us. <u>6.650</u>

ANEXO No. 3

P L A N D E C O M E R C I A L I Z A C I O N

- M A R K E T I N G -

p r e s e n t a d o p o r l a e m p r e s a

M A T U S, I N C.

November 26, 1986

Asociacion de Artesania y Moda
Casilla 3967
Cochabamba, Bolivia, S.A.
Attn: Sr. Rolando Kempf, Executive Director

Dear Mr. Kempf:

Matus Inc. is pleased to present a marketing plan based on twenty years of experience with Bolivian alpaca goods. It promotes growth at a rate that suppliers can meet. The production goals listed are realistic. We will not risk the loss of sales due to the inability of the artisans to fill orders.

It is assumed that ADAMI will be responsible for production control in Bolivia, but that Matus Inc. will participate in establishing guidelines in production and quality control, in setting up standards of acceptability, and in assisting in the establishing of costs.

The goal of this plan is to make the marketing of alpaca sufficiently profitable within three years so that both ADAMI and Matus Inc. can continue to operate without the need of USAID funds and to provide stable employment to many Bolivian artisans.

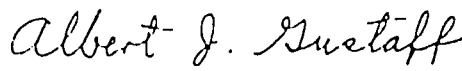
The plan opens with an overall strategy which is detailed in the section on marketing goals. This is followed by a brief calendar of marketing actions. In order that you may become acquainted with our professionalism, a listing of some of our knowledge and skills is shown under marketing experience. Finally, a budgetary estimate is included that concentrates on marketing.

This plan is for only one year and it is one that Matus Inc. had earlier decided to follow in a scaled down version.

If there is any need for further clarification, please do not hesitate to get in touch with us.

Sincerely,


Leona T. Gustaff, Mgr. of Marketing


Albert J. Gustaff, Business Manager

MARKETING PLAN

Overall Strategy

Hatus Inc. proposes to continue marketing to boutiques and specialty stores and at the same time to advance on the major store market. It is planned to use a small but paid sales force. Trade shows, such as the Pret Show and the Fashion and Boutique Show will be entered to attract buyers and to maintain visibility.

A catalog of selected items will be made in single sheets using 4-color photography; some flat and some with models. Mailings will be made to sales prospects and telephone marketing will be conducted.

The selected 1987 line of alpaca will consist of both hand knits and machine knits. Since the productivity and earning power of machine knitters is much greater than that of hand knitters, it is recommended that steps be taken to increase the number of machines.

Since designers have difficulty coping with the language and cultural problems in Bolivia, design and samples will be made and purchased in the United States. Knitting instruction will be provided on video tapes in English and dubbed in Spanish and Quechua in Bolivia.

Marketing Goals

Present Strategy - As a wholesaler, Matus Inc. is presently marketing to Boutiques and Specialty stores in the United States. The projected sales for 1986 are 2000 pieces, totaling about \$90,000. Of this, approximately \$35,000.00, which includes shipping costs, will return to Fotrama. With quality control partly in place and a production coordinator in position, sales projections for 1987 are 4,000 pieces totaling about \$160,000.00 in sales.

This is a modest increase with respect to Fotrama's capacity which is reputed to be 3,000 pieces per month. However, this capacity is based on the production of traditional sweaters which have been produced for many years. Retraining of some knitters will be necessary because of the new designs and styles and because of changes in sizing and quality control.

Proposed Strategy - A second marketing approach, which at present is untried, is the major store market that does direct importing through buying offices. This is a market that is difficult to penetrate because buyers prefer to work with reliable sources. It is planned to hire a sales representative with buying office experience to obtain some test orders not exceeding 4,000 pieces. This should not put a strain on production because the lead time for such orders is 4 to 6 months. This is potentially a market for unlimited growth.

Catalogs - Single sheets in four color photography together with brochures are essential marketing tools for sales representatives. These will be provided using professional models and photographers. Writers will produce advertising copy and graphic artists will do catalog layouts. Included with a brochure will be a photograph of a Bolivian facility and a statement by ADAMI to demonstrate commercial capability. No pictures that invoke sympathy will be used.

Machine Knits - The 1987 line of alpaca will include machine knits which are lighter in weight and different from hand knit styles. A machine knitter can produce from 5 to 15 sweaters in the time it takes a hand knitter to make one sweater, and has greater earning potential.

Showroom - A showroom in New York City is a valuable resource for a sales representative because of its potential for producing buyer contacts. Since this can be very costly, Matus Inc. will acquire shared space.

Outlet Store - An outlet store will be opened in the United States which will allow the disposal of second quality alpaca sweaters, unused samples, surplus traditional sweaters, and other non-competitive items. The retail market for the 1986 line cannot be undersold. At the same time, Matus Inc. will solicit buyers who will carry outlet stock.

Designs - The designs for the 1987 line with a few possible changes is complete, and the search for designs and styles for the 1988 line is beginning. Since alpaca and wool are very different fibers, Matus Inc. will deal with designers familiar with alpaca. Designs will be purchased outright, along with a sample, pattern, color combinations, and knitting instructions. Video tapes of instructions in English will be brought to Bolivia where Spanish and Quechua will be dubbed in. Samples will be made in Bolivia and sent to Matus for critique.

Clientele - The major customers will be among the boutique and specialty stores. However, contacts will also be made with ski shops, sport shops, department stores, and catalogs.

Staff - The following personnel of Matus Inc. will be responsible for the operation of the marketing plan:

Leona Gustaff - Marketing Manager

Albert Gustaff - Business Manager

Joan Jaeger - Sales Manager to boutique & specialty stores

Joseph Gustaff - Contract Administrator

MARKETING ACTIONS

- December 1986 - Select designs for 1987 line. Order samples for sales representatives, trade show exhibition, and catalog. Start catalog preparations. Sign up for trade shows. Advertise for sales representatives and set up interviews.
- January 1987 - Distribute alpaca samples to sales representatives and kickoff sales campaign. Prepare publicity flyer for trade shows.
- February 1987 - Send out Pret Show mailing. Prepare for Pret Show exhibition. Maintain contact with sales representatives. Begin telemarketing.
- March 1987 - Set up Pret Show exhibition. Train exhibitors about alpaca. Set up an alpaca exhibit in hotel room for special customers.
- April 1987 - Dispatch sales orders to ADAL. Maintain contacts with sales representatives. Analyse sales.
- May 1987 - Prepare for Fashion & Boutique Show. Send out mailing with catalog. Select alpaca items suitable for spring.
- June 1987 - Set up exhibit for Fashion & Boutique Show featuring lower cost items and accessories. Set up an alpaca exhibit in hotel.
- July-August 1987 - Receive shipments from Bolivia. Make deliveries to customers. Prepare design line for 1988. Make color selections. Prepare for Pret Show.
- September 1987 - Receive shipment from Bolivia. Make deliveries to customers. Set up exhibit for Pret Show and staff the booth.
- October-November 1987 - Select design for 1988. Receive shipments from Bolivia. Make deliveries to customers.
- 115

MARKETING EXPERIENCE

Hatus Inc. would be very valuable to ADAM in Cochabamba, Bolivia, because of its twenty years experience in working with and marketing for the Fotrama Cooperative. Areas of learning and acquired knowledge are as follows:

1. Knowledge of alpaca yarn, its scarcity in Bolivia, and how it is used.
2. Experience in working with designers and in selecting designs, styles, colors and color-combinations.
3. Contacts which have been established with buyers and merchandise managers.
4. Keeping in touch with fashion trends and consumer tastes by periodic visits to the marketplace.
5. Working with sales representatives.
6. Experience with quality and production control with Fotrama.
7. Working knowledge of letters of credit.
8. Experience in having color catalog brochures produced.
9. Cost and pricing experience with alpaca goods.
10. Exhibiting in trade shows.
11. Experience with showrooms.
12. Fifteen years experience in wholesaling.
13. Experience in the operation of retail and outlet stores.
14. Knowledge of customs regulations and shipping costs.
15. Hatus Inc. is an independent Customs broker.
16. Knowledge of the skills and capabilities of the Bolivian knitters.

RECOMMENDATIONS

ADAM is asking Matus if it can market the Alpaca. We would ask ADAM, can we work together to address all problems and bring to the market an item of quality.

Alpaca wool is a rare, precious novelty yarn that is relatively unknown in the United States. It will be handmade into a comparatively high-priced item, and, for that reason, only the best must be offered.

The moth problem, the dye problem, the scouring problem, the spinning problem, the washing and cleaning problem, the production problem must all be addressed. In addition, the augmenting of the animal population must be encouraged. Bolivia cannot depend on the Peruvian Alpaca market supply; it has the capacity to form its own markets and it should.

In order to make marketable sportswear at a reasonable price, success starts at the foundation. Matus has lived through many of the difficulties and is always ready and willing to work for solutions. With the cooperation of ADAM, producing articles that are durable, fashionable and wearable, Matus can and will market the Alpaca successfully.

BUDGETARY ESTISales

Manager of Marketing	
Sales Representatives	
Domestic Travel	184,500

<u>Catalog & Mailings</u>	27,600
-------------------------------	--------

<u>Trade Shows & Operations</u>	12,000
-------------------------------------	--------

<u>Bolivian Travel & Subsistence</u>	14,400
--	--------

<u>Design & Development</u>	18,000
---------------------------------	--------

Administration

Business Manager	
Contract Administrator	
Office Staff	156,600

<u>Outlet Store</u>	12,000
---------------------	--------

<u>Showroom</u>	<u>24,000</u>
	449,100

The budgetary estimate includes overhead and general and administrative expenses as defined in AID Handbook 11 Chapter 4, sections 3 & 4. The rates were determined from the following chart of Matus Inc. accounts.

Overhead (Direct)

Payroll
FICA (Social Security)
FUTA (" ")
State Unemployment Tax
Workman's Compensation
Medical Insurance
Office Supplies
Postage
Other Supplies

General & Administrative (Indirect)

Space Rental
Company Insurance
Company Taxes
Utilities
Telephone
Legal
Subcontracts
Travel
Subsistence

48

6342 adam-byglobal exchange, inc.
ROSTELEX UT
DEC05/0438

ATT: ROLANDO KENDEE

THANK YOU FOR YOUR FILE ON TACONIC. A. BREAKDOWN OF EXPENSES:

MANAGER OF MARKETING 17,000 USD
SALES REPRESENTATIVES (5) 25,500 USD
DOMESTIC TRAVEL 12,000 USD
TOTAL - 5400 HOURS OF LABOR 154,500 USD
BUSINESS MANAGER 27,000 USD
CONTRACT ADMINISTRATOR & OFFICE 22,500 USD
OFFICE STAFF 26,100 USD
TOTAL - 7400 HOURS OF LABOR 150,600 USD

HATUS INC. SALES PROJECTIONS OF 1986 AND 1987 ONLY HELD FOR ITS 1987 SELECTED LINE OF SWEATERS. EACH DESIGN IS INDIVIDUALLY PRICED AT WHOLESALE RANGING FROM 10 USD TO 20 USD. COMPETITION IN PRICING FROM PERU, ITALY, AND THE ASIATIC COUNTRIES IS EXTENSIVE AND FEARSIBLE.

SALES PROJECTIONS ON ADAM'S EXPECTED 11,000 PCS CANNOT BE MADE UNTIL EACH SWEATER DESIGN IS EVALUATED.

IT IS NOT POSSIBLE TO PLAN FINAL SALE ACCORDING TO SHOWROOMS, TRADESHOWS, AND CATALOGUES.

CONNECTION OF ADAM WITH TACONIC -- IN ORDER TO GET AN ORDER IS 17.5 0/100 PER ORDER.

HATUS INC. IS WILLING TO SHARE WITH ADAM THE NET PROFIT ON SALES WHICH IS GROSS PROFIT MINUS EXPENSES.

IT IS OUR DESIRE TO PARTICIPATE IN A WORKABLE MARKETING PROGRAM ADEQUATELY FUNDED.

REGARDS
LEONA GUSTAFF
ALBERT GUSTAFF
HATUS INC.
TLX C/O 294116 POSTLX UR

6342 adam by.....
1606 12/05
MENSAJE ENVIADO VIA TRT

adam/058/86 04/12/86

attn. ms. leona gustaff - mr: albert gustaff - matus, inc.

tel. (617) 648-5203 646-5612

today we received your proposal. thank you very much.

- i will appreciate if you break sales and administration expenses down.
- please inform us the amount of sweaters you can sell through: show rooms, stores, fairs and catalogues. also the minimal quantity matus, inc. could guarantee to sell.
- we also need information about price structures.
- adam expects to export at least 11,071 pieces, which include standard garments, better quality, and machine knitted ones.

moderate	6,735 sweaters
better quality	636 sweaters
machine knitted	3,500 sweaters
total	11,071 sweaters

our price structure is the following:

	moderate	better	machine
wool			
gr.	530	700	450
plus losses 2./.	11	14	9
total	541	714	459
x 2. 23.66	12.80	16.30	10.36
	5.30	10.94	5.21
total	22.10	27.53	15.07
	4	4	2
total	26.10	31.83	18.07
cif. n.y.	2.15	2.15	2.15
total	28.33	33.98	20.22
duty 10./. clearance 2./.	5.67+	6.80+	4.04+
total	34.00	40.78	24.26
financial	.83	.99	.59
total	34.83	41.77	24.85
error margin	35	42	25
15./.	5	6	4
total	40	48	29
profit	40++	48++	29++
sales price wholesaler	80	96	58

+ payable by matus, inc.

++ 50./. for matus, inc, 50./. for adam

part of the expenses detail by matus, inc. will be financed with the profits obtained from the sweaters, that will be \$ 205,314.-

i will appreciate your comments in this matter the soon as possible
regards,

rolando kempff bacigalupo
adam's executive director

30

A N E X O N o . 4

· O F E R T A D E M E R C A D E O

A S E S O R I A E N C O M E R C I A L I Z A C I O N

p r e s e n t a d a p o r l a s e ñ o r a

J I L L O R T M A N

19 de noviembre de 1986

Sr. Rolando Kempff B.
Director Ejecutivo "ADAM"
Presente

Estimado señor Kempff:

De acuerdo a nuestra conversación del día de ayer, y a solicitud del Sr. Pinzino, le detallo un plan de mercadeo tentativo para los próximos 12 meses de este proyecto.

Primeramente, considero que se deben tomar los próximos pasos inmediatamente:

- 1) Se deben desarrollar series de líneas para:
 - o línea de niños
 - o línea conservativa de alpaca para hombres, que puede repetirse varios años
 - o línea "moderna" para hombres una en alpaca y otra en lana
 - o una línea completa de mujeres en alpaca y en lana (ambas)
 - o línea de accesorios en alpaca, y si es apropiado en lana, incluyendo guantes, gorros, chalinas, chales, etc.
 - o línea en algodón para hombres, mujeres, y tal vez para niños (a ser determinada la fuente de materia prima)
 - o línea en alpaca para tejidos a máquina, de peso liviano que no sean caros para ofrecer volúmenes grandes para distribución en Estados Unidos y compañías de ventas.
- 2) La materia prima para muestras debe ser adquirida inmediatamente. Si es necesario, alguien de ADAM debe viajar al Perú y traer personalmente conos de diferentes pesos y colores de lana, para que la Sra. de Loureiro pueda experimentar y consiguientemente hacer un pedido apropiado de lana. No creo que se deba hacer compras de lana en cantidad sin antes considerar cuidadosamente qué modelos serán elaborados y en qué pesos y colores, así como cantidades. Debemos tener alguna respuesta de posibles clientes antes de determinar esos aspectos, y es esencial el apresurarse.
- 3) Una racionalización de la estructura de precios para la producción de las prendas de ADAM. Como reiteré en los dos últimos días, una producción incrementada debe bajar los gastos de operación de los grupos. Adicionalmente, los productores están recibiendo la materia prima, lo cual elimina los primeros riesgos, no están pagando adelantos de trabajo, lo cual baja el desembolso de su capital, y no incurren en los gastos de empaque, depósito, promoción y gastos de exportación. Un pago de gastos de operación sobre la ganancia del 50%, que yo encuentro que es exagerado, es el resultado de tener unos precios de nuestros productos fuera de mercado. La competencia en el mercado debe estar dirigida a algún punto en este proyecto. En mi opinión, el precio a los artesanos debe ser el principal punto de consideración, ya que debemos contar con una cantidad de personas fijas, bien entrenadas. Las ganancias en ítems individuales deben ser reducidas a los productores, con ganancia superior de producción más grande y volúmenes de ventas mayores.

//..

56

- 4) La alpaca nacional, que reúne los estándares de producción, debe ser comprada en colores blanco y negro, como sea disponible.
- 5) Las necesidades de la Sra. de Loureiro deben ser consideradas y resueltas inmediatamente, así ella puede continuar sus cursos de entrenamiento, etc.

Definitivamente no creo que ADAM esté en condiciones de considerar el tener una tienda en Nueva York, tiendas al por menor, o su propio sistema de distribución en Estados Unidos. Los gastos de operación que involucra cualquiera de estas operaciones es prohibitivamente caro, y podría eliminar la posibilidad de cualquier ganancia en el futuro. Se debe tomar en cuenta que un porcentaje muy pequeño de tiendas en los Estados Unidos son exitosas, y el costo de un buen local en cualquier ciudad grande de Estados Unidos es astronómico. Una sala de exposiciones es también extremadamente caro, y no consideraría esta alternativa hasta más adelante, hasta que se produzca una línea cuidadosamente seleccionada, completa y coherente, y posiblemente más cara. Esto no excluye la posibilidad de tener prendas en algún local de otro propietario, por un porcentaje de ventas. Ya que los precios FOB Cochabamba en la mayor parte de la producción de ADAM evita la venta a mayoristas, debemos concentrarnos en ventas a minoristas donde sea posible. En el primer año del proyecto, debemos tener el plan de ventas más flexible posible, y debemos concentrar principalmente en establecer estándares y parámetros de producción, así como introducir el nombre de ADAM en el mercado. Un nombre (logotipo) debe ser seleccionado inmediatamente, y se deben producir etiquetas bordadas. Es imperativo que no salgan más pedidos de mayorista usando etiquetas de las cuatro organizaciones, especialmente en casos en que más de un grupo estará trabajando en un solo modelo.

En este punto y dadas las variables que encontramos en la producción y costos de producción, procedería de la siguiente manera: Primeramente, recomendaría que se produzcan la mayor cantidad de muestras posibles. De estas, las más vendibles serían seleccionadas para ofrecer a compradores a través de canales de venta establecidos en los Estados Unidos, pagando un porcentaje de ventas a la persona(as) que muestre para ADAM. Existen muchas razones para realizar este tipo de ventas, primeramente el hecho de que los mayoristas y reps que ya están en el negocio de los suéteres tienen un cliente establecido, amplia experiencia en venta de suéteres, y un nivel de credibilidad, que es adquirido solamente después de años de trabajar con clientes. Existe también la ventaja obvia en la reducción de gastos de operación que ADAM tendría que incurrir.

He explorado la posibilidad de algún tipo de ventas-rep relacionadas con Jan Joroff de Luna d'Oro, Nueva York, y él ha expresado su interés en considerar manejar las líneas de ADAM por un porcentaje de ventas a ser negociado. Sus servicios incluirían ventas, contaduría, gastos de importación, incluyendo transporte, aduana, trámites (gastos e impuestos serían pagados por ADAM), bodega, empaque y despacho a clientes. Él tendría responsabilidad de organizar shows y proporcionar personal para montar, vender y hacer pedidos. En el caso de volúmenes grandes de ventas, él contrataría un empacador/despachador a tiempo completo, y si es necesario un contador. La Lana en La Paz, comenzó sus ventas de esta manera, con el Sr. Joroff, de tal manera que él tiene experiencia en realizar ventas de líneas Bolivianas bajo este tipo de arreglo.

//,,

53'

La ventaja para ADAM es que no tendría que asumir gastos completos de bodega y de personal a tiempo completo en los Estados Unidos. Adicionalmente, si ADAM sería el mayorista, este sistema permitiría tener un incremento de ganancias aún después de pagar el porcentaje a los representantes. Esto también permitiría a ADAM participar en la determinación del precio al mayorista en los Estados Unidos, y consiguientemente, el precio al consumidor. Si Luna d'Oro, o cualquier representante que se escoja utilizar, solamente gana su porcentaje si se hacen las ventas, el incentivo para ellos de vender es obvio.

Al mismo tiempo, debemos continuar para conseguir la posibilidad de encontrar clientes que contratarán producción especial (nuestra primera muestra para GOLLAS International ha sido producida y fue llevada a los Estados Unidos por Salvador Herrera de Global Exchange). Las ventas directas a los minoristas que vienen a Cochabamba a comprar deben también ser estimuladas. No eliminaría ninguna posibilidad de canales de ventas para ventas 1987-88.

Los impedimentos más grandes que veo para el éxito de este proyecto son: 1) los precios elevados e impredecibles de alpaca importada, y 2) la ganancias esperadas de algunos productores son exageradas. Es imperativo que los participantes de este proyecto tengan conocimiento del hecho de que ADAM debe competir con tejidos a mano de todo el mundo. La industria de la ropa es extremadamente competitiva, y no veo que los productores estén haciendo ningún esfuerzo para ofrecer precios competitivos en sus productos. No podemos tener ninguna expectativa de ventas si todos los suéteres que estamos ofreciendo en el mercado, sobrepasan los límites del mercado.

Sinceramente espero que La Bodega pueda ofrecer su asistencia a ustedes en este proyecto.

Atentamente,

Jill Ortman

Jill Ortman

/ Presidente, La Bodega Exportadora, Cia. Ltda.

c.c.: Salvatore Pinzino, USAID.

A N E X O No. 5

DESCRIPCION DEL PROYECTO DEL CONVENIO DE COOPERACION

ADAM/USAID

JP

DESCRIPCION DEL PROYECTO DEL CONVENIO DE COOPERACION

I. DESCRIPCION DEL PROYECTO

A. Meta y Propósito del Convenio de Cooperación

La meta de este Convenio es incrementar los ingresos de los tejedores artesanales. Una meta derivada del proyecto es aumentar el nivel de las exportaciones no tradicionales de Bolivia.

El propósito de este Convenio es proporcionar diseños de producción y servicios de comercialización a organizaciones bolivianas seleccionadas dedicadas a la fabricación de prendas tejidas, que les permitirán vender sus productos en los mercados más rentables del exterior. Estas actividades serán implementadas por la Asociación de Artesanía y Modas - (ADAM) que: (a) suscribirá un contrato con una firma comercializadora de los EE.UU. para proporcionar estos servicios; (b) promoverá la cooperación entre las organizaciones artesanales y los proveedores bolivianos de insumos (v.g. vendedores de lana al por mayor, hilanderías, fabricantes de botones y cierres de cremallera) alentando las nuevas inversiones donde sea necesario; (c) dará asistencia a las organizaciones de tejido artesanal para el arreglo de la provisión de servicios y materia prima necesaria (v.g. transportes, lana e hilo, crédito); y (d) funcionar como una asociación de productores, ayudando a sus clientes de las organizaciones artesanales a familiarizarse con los procedimientos de exportación y gestiones ante el Gobierno solicitando políticas más conducentes a las exportaciones artesanales. La Asociación recibirá asistencia para desarrollar sus capacidades de comercialización de productos artesanales. Cobrará una comisión sobre las prendas tejidas producidas y vendidas con la asistencia de la firma comercializadora de los EE.UU. que contrate, la cual se utilizará para cubrir sus costos y recapitalizar el fondo proporcionado por AID de modo que se pueda emprender proyectos en el futuro con grupos artesanales productores de otros artículos exportables.

Las siguientes son las condiciones que deben existir a la conclusión del convenio, como indicación de que el propósito ha sido logrado.

1. Establecimiento de canales comerciales en los EE.UU. para prendas tejidas con lana de camélidos;
2. Una relación comercial continua entre las organizaciones artesanales bolivianas y una firma comercializadora de los EE.UU.;
3. Establecimiento de relaciones entre las organizaciones artesanales y los proveedores de insumos;
4. Un aumento de producción de productos tejidos con lana de camélidos de mejor calidad para la exportación;
5. Una actitud más favorable del gobierno hacia el fomento de las exportaciones artesanales;

6. Organizaciones de tejedores artesanales con mejor funcionamiento;
7. Una Asociación Artesanal capaz de ayudar a otros grupos artesanales a exportar sus productos; y
8. Más empleos y mejores ingresos para los artesanos.

B. Componentes del Proyecto

El proyecto consta de tres componentes: (1) desarrollo de mercados en los EE.UU. para el volumen incrementado de productos tejidos con lana de camélidos; (2) mejoramiento de la capacidad productiva de las organizaciones bolivianas seleccionadas dedicadas a la producción de prendas tejidas, y (3) provisión de apoyo a la Asociación de Artesanía y Moda (ADAM), la cual estará a cargo del suministro de toda la asistencia de producción y comercialización.

La estrategia del proyecto para incrementar las exportaciones de productos artesanales tejidos tiene cuatro aspectos para ayudar a asegurar que tanto el propósito como la meta final de incrementar los ingresos de los artesanos hayan sido logrados: (1) la adopción de un enfoque orientado a la comercialización para incrementar las exportaciones; (2) manejar el proyecto con criterio empresarial (es decir proporcionando incentivos de rentabilidad sin los cuales las empresas comerciales no tendrían éxito y maximizando la eficiencia operacional); (3) evitando la complicación excesiva y (4) trabajando con organizaciones que remuneren bien a sus artesanos.

Esta estrategia requiere que se diseñen tejidos para cubrir una demanda de mercado identificada en los EE.UU., una producción más confiable de prendas tejidas, el establecimiento de relaciones comerciales entre las organizaciones artesanales bolivianas y una firma comercializadora de los EE.UU., una concentración de esfuerzos en la producción de prendas tejidas con fibras de lana de camélidos, y el apoyo a una organización que pague una remuneración adecuada a sus tejedores.

Se espera que los pagos a los tejedores aumentarán de los \$US 0.20 a \$US 2.00 que reciben actualmente por cada suéter a por lo menos \$US 5.00 por suéter a los precios actuales.

Tres de los cuatro grupos con quienes la Asociación trabajará inicialmente son cooperativas (Fotrama, Amerindia y Las Imillas). La cuarta es la empresa tejedora privada más grande de Cochabamba (Way Huasi). Se anticipa que dos cooperativas adicionales o empresas privadas productoras de prendas tejidas se sumarán al proyecto a medida que progrese, a fin de aumentar la capacidad de producción de prendas tejidas y difundir el beneficio de las ventas de exportación más ampliamente.

1. Desarrollo de Mercados

ADAM ayudará a las organizaciones artesanales participantes a adoptar un enfoque de mercadeo más completo el cual consistirá en los siguientes pasos: investigación de mercados; desarrollo de nuevos productos; programación de la producción y control de calidad; exportación a los EE.UU.; y almacenamiento y distribución en los EE.UU. Estas actividades serán llevadas a cabo con la cooperación de una firma comercializadora de los EE.UU. que será contratada por ADAM para proporcionar servicios de diseño, investigación de mercados, entrenamiento y mejora de la producción y que se espera que actúe de distribuidor de todos los prendas tejidas importados producidos por las organizaciones participantes y exportados a los EE.UU. bajo contratos de venta separados con cada organización artesanal. Para ésto, la firma comercializadora negociará arreglos de venta con cada organización artesanal, bajo la supervisión de ADAM y dentro de un marco contractual a ser establecido por ésta.

Basados en un análisis del mercado de los EE.UU. se espera que ADAM, a través de una firma comercializadora de los EE.UU. a ser contratada, podrá desarrollar el mercado para las cantidades de prendas tejidas que se muestra en la Tabla 1, a ser vendidas al detalle entre \$US 75 a 120 (prendas tejidas valuadas en aproximadamente \$US 30 por unidad FOB Cochabamba a los precios actuales).

68

TABLA 1

Número de Prendas Tejidas a ser Exportadas
a los EE.UU. Bajo el Patrocinio de ADAM

<u>Nombre de la Organización</u>	A N O			
	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
Potrama	17,982	33,566	70,645	105,347
Amerindia	5,292	10,232	26,724	39,874
Kay-Huasi	4,234	8,048	18,707	27,893
Las Imillas	702	1,210	2,397	3,514
Org. No. 5	--	--	2,800	4,166
Org. No. 6	--	--	--	<u>2,800</u>
TOTAL	28,210	53,101	121,273	183,508

Porcentaje de la producción total (?)

de las 4 organizaciones 45 60 85 90

El enfoque de comercialización a ser implementado se espera que siga ciertos pasos predeterminados, los cuales serán elaborados en detalle completo en el plan de comercialización que será presentado por la firma a ser contratada para el proyecto al momento de presentar su propuesta. Estos pasos son:

- Identificación de los segmentos del mercado y canales de comercialización.
- Identificación de los tipos y diseños de las prendas tejidas que los mercados identificados requieren.
- Elaboración de una estrategia de mercado para vender a los mercados identificados. La firma contratada por la Asociación presentará una estrategia de mercado que especifique (a) los mercados meta seleccionados, (b) la combinación recomendada de productos y posición del mercado, (c) los canales de comercialización a ser empleados en cada mercado meta. Además de esta estrategia, el contratista deberá proporcionar una declaración detallada de las metas de venta y nivel específico de intención para cada uno de los productos de la combinación, el presupuesto total de marketing (indicando los fondos a ser asignados para los diversos instrumentos de comercialización que se emplearán, tales como publicidad, promoción de ventas y ventas personales), y un cronograma de producción y entregas para cubrir las metas de venta.

61

Diseño de artículos tejidos. Estos diseños incluirán nuevos colores, mezclas de hilos, y costuras. Se ha considerado dos enfoques al diseño durante la revisión intensiva: (1) investigar los segmentos del mercado y decidir qué nuevos artículos deben ser diseñados y producidos exclusivamente por las organizaciones artesanales para estos segmentos del mercado y luego la fabricación con etiqueta única; o (2) acudir a los fabricantes que comercializan bajo sus propias etiquetas (v.g. Pierre Cardin, Ralph Lauren) y diseñar los productos de acuerdo a sus especificaciones. El equipo consultor Creative Associates recomendó que se utilice este último enfoque; es decir, producir bajo las especificaciones del fabricante (en términos de color, tamaño, estilo, peso, etc.) y colocar su etiqueta en sus productos. El equipo CA considera que el establecimiento y uso de etiquetar bolivianas sería mucho más difícil. El contratista a ser contratado bajo el proyecto haría las recomendaciones finales con respecto al enfoque a seguir.

. Preparación de muestras.

ii Realizar esfuerzos de promoción de ventas y preparación de productos. Se inventa cual enfoque de diseño se utiliza, las muestras desarrolladas serán llevadas a los EE.UU. y mostradas a los compradores potenciales cuyas reacciones, ideas y sugerencias se usarán para hacer ajustes a las prendas tejidas. Una vez que se produzcan los nuevos prototipos, éstos serán mostrados al mismo grupo de compradores potenciales para obtener su aprobación final, y sus pedidos. Como resultado de estos contactos, se determinarán los precios al por mayor y volúmenes de ventas de los diferentes artículos. Se espera que la firma comercializadora a ser contratada adquiera agente de ventas para cada una de las organizaciones de tejedores de la Asociación. Con este respecto, la firma suscribirá contratos que comprometan a las organizaciones artesanales a entregar productos tejidos de acuerdo a promesas de entrega específicas. Simultáneamente con los esfuerzos de venta, la firma comercializadora dará asistencia a las organizaciones artesanales participantes en la preparación de su producción de prendas tejidas.

iii Establecimiento de programas de producción y producción de tejidos. La firma comercializadora proporcionará servicios de supervisión y coordinación (v.g. asignación de roles, programas de entrenamiento) a los equipos artesanales participantes durante la fase de producción. Las actividades de supervisión estarán orientadas a asegurar que los planes de producción se cumplan en términos de calidad y cantidad.

- Embarque de los artículos producidos. A medida que las diversas organizaciones completen sus cuotas de producción, sus suéteres serán entregados a un almacén central administrado por la firma comercializadora, donde se prepararán los paquetes para el embarque a los Estados Unidos.
- Importación de la mercadería a los EE.UU. Los paquetes embarcados desde Bolivia serán recibidos en los EE.UU. La firma comercializadora empleará un despachador de aduana para que se haga a cargo de todos los aspectos relacionados con el pago de aranceles de importación y costos de embarque.
- Almacenaje y distribución. La firma comercializadora transportará todos los paquetes recibidos de Bolivia a un almacén central, donde se clasificará y almacenará la mercadería. En este almacén, un despachador preparará los pedidos, los cuales serán enviados en contenedores apropiados. Se espera que el personal que administre el almacén esté preparado para responder rápidamente a los pedidos repetidos, solicitudes de cambio de mercadería y devoluciones.
- Actividades de apoyo a la comercialización. A fin de llevar a cabo sus esfuerzos de penetración del mercado, la firma comercializadora debe tener la capacidad, estar en condiciones de contratar servicios externos, para la cobranza de facturas (generalmente los pequeños distribuidores pagan sus cuentas un mes después de la entrega, pero los mayores comúnmente demoran sus pagos por períodos de hasta seis meses), para planificar y ejecutar campañas de promoción, para operar salones de exhibición y asistir a ferias del ramo, y para dirigir los esfuerzos de un grupo de representantes de ventas que encabezarán el esfuerzo de comercialización.

La estrategia de comercialización empleada será revisada por lo menos anualmente para tomar en cuenta las nuevas tendencias de la moda y los desarrollos del mercado. Esto requerirá que el personal del contratista esté en contacto continuo con los expertos en tendencias de la moda en tejidos en los EE.UU. y con los compradores de prendas tejidas.

Ya que las ventas bajo el plan completo de mercadeo discutido anteriormente no se producirán hasta 1986, se ha decidido empezar las actividades de asistencia en comercialización en 1985, con las cuales las organizaciones artesanales participantes puedan beneficiarse de inmediato. Después de la llegada de los representantes del contratista, se pedirá a la firma contratada que envíe de inmediato asistencia en diseño a corto plazo para mejorar los productos tejidos que actualmente se producen y para incrementar las ventas de estos artículos en los EE.UU.

61

2. Mejoramiento de la Capacidad Productiva

Para lograr las metas de exportación establecidas, ADAM dará su apoyo al entrenamiento de tejedores en cada organización artesanal. El número de tejedores a ser entrenados, así como la producción incrementada per cápita se muestran en la Tabla 2. Este entrenamiento también será llevado a cabo con la asistencia de la firma comercializadora de los EE.UU. a ser contratada.

TABLA 2

Crecimiento Proyectado de las Organizaciones Clientes:
Número de Tejedores, y Producción por Tejedor

<u>1989</u>					
<u>Número de tejedores</u>					
		A	N	O	
	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
Potrana	1,950	2,220	2,664	3,463	4,502
Amerindia	700	840	1,008	1,310	1,704
Kay Buasi	490	588	706	917	1,192
Las Imillas	50	60	72	94	122
Org. No. 5				200	260
Org. No. 6					200
TOTAL	<u>3,090</u>	<u>3,708</u>	<u>4,450</u>	<u>5,984</u>	<u>7,986</u>
Incremento sobre el año anterior (%)		20	20	34	33
<u>Producción por Tejedor</u> (Suéteres por año)					
Potrana	14	16	21	24	26
Amerindia	10	14	17	24	26
Kay Buasi	12	16	19	24	26
Las Imillas	24	26	28	30	32
Org. No. 5	-	-	-14	16	
Org. No. 6	-	-	-	-	14

Las necesidades de cada una de las cuatro organizaciones seleccionadas para participar en el proyecto difieren en grado, dependiendo de la antigüedad de su establecimiento y de lo que han logrado, pero generalmente se pueden dividir en las siguientes categorías:

62

- a. Análisis de mercado y desarrollo de estrategias de comercialización.
- b. Diseño de productos.
- c. Asegurar la provisión de insumos (lana, hilo, accesorios).
- d. Mejora y desarrollo de productos.
- e. Programación de producción y control de calidad.
- f. Entrenamiento artesanal.
- g. Servicios de importación, almacenaje y distribución.
- h. Asistencia con el procesamiento de los documentos de embarque de exportación.
- i. Capacitación Administrativa.
- j. Créditos y otros servicios comerciales.
- k. Eliminación de los desincentivos a las exportaciones que existen en Bolivia.

Para cubrir estas necesidades, la Asociación contratará una firma comercializadora en los EE.UU. (ítems a, b, d, e, f, g y h) y a los consultores de entrenamiento administrativo (ítem i) y mediante su Directorio y personal propio, trabajará directamente en los ítems c, j y k. La Asociación utilizará la donación de AID para contratar la firma comercializadora de los EE.UU. y a los consultores en administración. La donación será reembolsada parcialmente (ver el Análisis Financiero) a la Asociación por las organizaciones artesanales que reciban asistencia mediante el pago de una comisión (10%) sobre la venta de cuéteres diseñados y/o vendidos con la asistencia de la firma comercializadora de los EE.UU.

El contratista de los EE.UU. será seleccionado bajo procedimientos competitivos y contratado por la Asociación. La CAP deberá requerir que cada ofertante presente un plan de comercialización completo con su propuesta, identificando específicamente los costos de arranque de la comercialización, indicando las partidas a ser financiadas por la firma y aquellas que proponga que sean financiadas por AID. Las propuestas serán revisadas por un comité compuesto por miembros del Directorio de la Asociación, representantes de las cuatro organizaciones artesanales seleccionadas para participar inicialmente en el proyecto y USAID/Bolivia. La selección del contratista determinará la estrategia específica de exportación que se empleará.

El entrenamiento formal se llevará a cabo en dos grupos: los artesanos y el personal administrativo de las organizaciones artesanales clientes. Los tejedores artesanales serán entrenados en una serie de cursos de dos semanas organizados por el contratista con la asistencia de cada organización artesanal cliente. Tales cursos ya han sido realizados por Fitarama y Amarindia. Dentro del proyecto, estos cursos serán intensificados para mejorar la habilidad de los tejedores existentes y para entrenar nuevos tejedores para todas las organizaciones artesanales participantes. El contratista de los EE.UU. contratará maestros tejedores calificados de Bolivia o del exterior para enseñar a los jefes de producción técnicas de tejido más avanzadas y el uso de herramientas

tejedoras requeridas para producir las prendas identificadas en la fase de investigación. Posteriormente, estos jefes enseñarán lo aprendido a los tejedores de sus respectivos grupos de producción. Además, seis personas del personal de cada organización artesanal participante serán enviadas a cursos de especialización a corto plazo (un mes) en diseño y comercialización en las escuelas de modas de los EE.UU.

Para mejorar la administración de cada organización artesanal, el personal administrativo fijo (contadores, supervisores de producción, personal de ventas, etc.) recibirán entrenamiento en prácticas administrativas en seminarios realizados en forma conjunta tres veces al año por los consultores a ser contratados por la Asociación. Se darán cursos de control financiero, control de inventarios, administración de personal y similares.

ADAM proporcionará otros servicios a sus organizaciones artesanales clientes. Por ejemplo, promoverá la cooperación entre las organizaciones artesanales participantes y sus proveedores de insumos (es decir productores y/o comerciantes en lana, hilo, botones y accesorios), alentando sus inversiones donde sea necesario. ADAM facilitará el establecimiento de los arreglos institucionales necesarios para racionalizar el flujo de insumos a las organizaciones artesanales. Estos arreglos pueden incluir un centro recolector de lana de camélidos.

ADAM también facilitará el acceso de las organizaciones artesanales a los servicios comerciales tales como el crédito y el transporte, ayudándoles a comprender los procedimientos de exportación y a gestionar ante el Gobierno solicitando políticas conducentes a las exportaciones artesanales.

3. Apoyo Institucional para ADAM

Para implementar el proyecto, ADAM establecerá una oficina en Cochabamba, la cual estará dotada del siguiente personal:

- . Un Director Ejecutivo
- . Un Director Asistente (Especialista en la Producción de Tejidos)
- . Un Contador
- . Una Secretaria
- . Un Chofero/Mensajero

El Director será responsable del manejo diario de las operaciones de ADAM (supervisión de contratistas, mantener contacto con las organizaciones artesanales clientes, actividades de promoción con los proveedores de insumos para tejidos y a los proveedores de servicios, coordinación con funcionarios del GGB, y el arreglo de servicios a ser suministrados por los miembros de la Asociación). El/la Director(a) Asistentes ayudará a programar y supervisar la prestación de asistencia de producción a las organizaciones artesanales. Tanto el Director como el Director Asistente trabajarán en estrecho contacto con la firma comercializada en los EE.UU. a ser contratada, y realizarán viajes a los EE.UU. según lo necesario.

14

La principal fuente de asistencia técnica para el proyecto será la firma comercializadora que será contratada por ADAM. Esta firma, que será seleccionada conjuntamente por el Directorio de ADAM y USAID, con el consejo de las organizaciones artesanales participantes, proporcionará asistencia en la investigación del mercado, desarrollo de nuevos productos, programación de producción, control de calidad, entrenamiento artesanal y administrativo, exportación a los EE.UU., y distribución de la producción de prendas tejidas de las organizaciones artesanales participantes en el mercado de los EE.UU.

Para proporcionar esta asistencia, la firma comercializadora establecerá una oficina en Cochabamba, dotada de dos expertos a largo plazo (Jefe del Equipo y Especialista de Producción). Esta oficina coordinará las actividades del proyecto con el personal de ADAM.

Aproximadamente 50 meses-persona de asistencia a corto plazo y respaldo de su oficina central serán proporcionados por el contratista en campos tales como diseño de productos, tendencias de la moda, construcción de patrones, entrenamiento artesanal y producción de lana en ovillos.

El objetivo de fortalecimiento institucional del proyecto con respecto a la Asociación es desarrollar la capacidad de su Directorio y personal para proporcionar estos servicios, especialmente la negociación de contratos para la prestación de servicios de comercialización para la exportación y para la mejora de productos artesanales. Sin embargo, la pericia desarrollada dentro de la Asociación debería ser aplicable a una amplia gama de productos de artesanía y no solamente a las prendas tejidas. El Directorio y personal de la Asociación desarrollará su capacidad principalmente a través de la experiencia que ganen y los contactos que hagan trabajando con la firma comercializadora de los EE.UU. y otros expertos que la Asociación contrate para prestar asistencia a sus clientes iniciales (organizaciones artesanales productoras de prendas tejidas). Sin embargo, también recibirán asistencia en este proceso de un asesor a largo plazo, seminarios especiales, Al a corto plazo (10 meses-persona) y viajes a los EE.UU. para acumular la capacidad que se desea en la Asociación.

C. Participación de las Organizaciones Artesanales

La asistencia de ADAM será puesta a disposición de las organizaciones artesanales en un paquete incluyendo los servicios de la firma comercializadora. Si las organizaciones no gustan del arreglo propuesto, tienen libertad para retirar su participación. Ellas participarán en la selección de la firma de los EE.UU., y ADAM se asegurará de que los contratos de venta que suscriba cada una de ellas con dicha firma sean justos e indiscriminatorios. Cualquier organización artesanal está en libertad de salir del proyecto (luego de completar sus obligaciones contractuales) en cualquier momento en que el contratista no

le resulte satisfactorio. Si existen varias organizaciones insatisfechas, ADAM podría considerar la rescisión de su contrato con la firma. La libertad que cada organización artesanal retiene de continuar sus arreglos comerciales existentes con sus compradores/agentes actuales, o de iniciar nuevos arreglos, mientras éstos no interfieran con los convenios suscritos con la firma comercializadora del proyecto, será un incentivo para que la firma de los EE.UU. haga un buen trabajo.

Aquellas organizaciones artesanales dispuestas a participar en el proyecto requieren suscribir un convenio con ADAM. Estos convenios establecerán la naturaleza específica de los servicios a ser proporcionados por ADAM, los derechos y responsabilidades de las partes, y las comisiones que pagarán las organizaciones artesanales.

Todos los fondos recibidos por ADAM de las organizaciones artesanales en pago de los servicios de asistencia técnica serán utilizados por ADAM solamente para promover la producción y exportación de prendas artesanales y productos para el decorado del hogar, previa aprobación de AID.

Los derechos y obligaciones de la Asociación y de las organizaciones artesanales que deberán especificarse en los convenios mencionados anteriormente incluirán:

Asociación

1. Derechos

- . Seleccionar cualquier OA que reúna los criterios del proyecto para recibir los servicios.
- . Contratar personal y manejar la Asociación como lo indique su Directorio solamente.
- . Cobrar comisiones.

2. Obligaciones

- . Fomentar el desarrollo de relaciones comerciales normales entre las organizaciones comercializadoras en los EE.UU. y las OA's en Bolivia.
- . Asegurar que los convenios comerciales suscritos entre las OA's y las firmas comercializadoras del exterior son justos e indiscriminarios.
- . Asegurar que las actividades de sus contratistas que tratan con las OA's se lleven a cabo justa y eficientemente.
- . Con ayuda de expertos, evaluar las necesidades de asistencia técnica de las OA's.
- . Facilitar la adquisición de insumos de producción y servicios para las OA's.
- . Ayudar a las OA's en familiarizarse completamente con los procedimientos de exportación.
- . Gestionar ante el GUB solicitando políticas más conducentes a la exportación artesanal.

Organizaciones Artesanales

1. Derechos

- Decidir si suscriben un convenio con la asociación y periódicamente, de acuerdo a los términos del convenio, continuar o no sus relaciones con la Asociación.
- Recibir AT en producción, comercialización y administración.
- Continuar cualquier arreglo comercial existente e iniciar nuevos arreglos mientras no estén en conflicto con las responsabilidades bajo sus contratos con la Asociación y la firma comercializadora del proyecto.

2. Obligaciones

- Remunerar bien a sus artesanos, de acuerdo con los ingresos incrementados de venta y ganancias.
- Pagar una comisión a la asociación.
- Seguir las recomendaciones de la asociación en los campos de producción, comercialización y administración.
- Cumplir con los programas de producción y normas de calidad establecidos por los importadores extranjeros.
- Organizar sesiones de entrenamiento, formar nuevos grupos de producción y ampliar sus operaciones para alcanzar las metas de ventas de exportación.
- Cooperar en cualquier evaluación de operaciones que sean emprendidas por la asociación y sus contratistas.
- Suscribir contratos de comercialización con el contratista de la Asociación.
- Aceptar el arbitraje de la Asociación en cualquier conflicto que tenga con los contratistas de la Asociación.
- Suministrar los registros y cuentas a la Asociación cuando sea necesario para verificar su cumplimiento de las obligaciones de la OA.
- Actuar en sus transacciones comerciales de manera que no comprometa los intereses de las demás OA's que participan en el proyecto.

D. Evaluaciones y Auditorías del Proyecto

Hay dos evaluaciones programadas. La primera tendrá lugar al final del segundo año del proyecto para evaluar el progreso en la implementación de la estrategia de comercialización y el mejoramiento de las operaciones de las cuatro organizaciones artesanales iniciales. También examinará las experiencias de la Asociación y la factibilidad de involucrarse en otras actividades artesanales. Esta evaluación requerirá los servicios de un especialista en comercialización de prendas de vestir y un analista administrativo.

Una evaluación final hacia fines del proyecto medirá tanto el progreso del proyecto como el impacto sobre los tejedores artesanales. también hará recomendaciones para la ampliación de las actividades de la

Asociación para mejorar la calidad y ampliar las exportaciones de otros productos artesanales. Esta evaluación requerirá los servicios de un especialista en comercialización de prendas de vestir, un sociólogo/antropólogo y un economista. Se elaborarán los respectivos alcances de trabajo para cada evaluación, tomando en cuenta el progreso logrado hasta entonces dentro del proyecto.

Los fondos para el financiamiento de estas evaluaciones están presupuestadas en este Convenio de Cooperación.

A fines de cada año del proyecto, se llevará a cabo una auditoría de la Asociación. Dichas auditorías serán efectuadas por firmas auditoras aprobadas por USAID, las cuales serán remuneradas con fondos proporcionados bajo este convenio de donación.

II. PRESUPUESTO DEL PROYECTO

A. Costos del Proyecto por su Duración

El presupuesto total del proyecto, como se muestra en la Tabla 3, asciende a \$US 5,204,170, de los cuales \$US 3,000,000 son una donación de AID a favor de ADAM,

La donación de AID a ADAM será desembolsada durante un período de tres años. El programa de desembolsos del proyecto, incluyendo la donación de AID y los fondos de ADAM y las organizaciones artesanales, se presenta en la Tabla 4.

El programa de gastos de operación de ADAM se muestra en la Tabla 5, y la Tabla 6 presenta un detalle del financiamiento de los gastos de operación por AID y ADAM.

B. Disposiciones de Pago

ADAM recibirá anticipos trimestrales de fondos de USAID en base a sus gastos estimados. Al final de cada trimestre, ADAM presentará a USAID un informe detallado de todos los gastos incurridos durante ese período y el presupuesto estimado para el próximo trimestre, en el formato incluido en las Estipulaciones Standard o como instruya USAID/Bolivia. Estas solicitudes trimestrales deberán ir acompañadas de cronogramas de implementación trimestrales.

El informe trimestral de gastos debe estar completamente respaldado de recibos, facturas, planillas de sueldo, etc. Esta documentación de respaldo debe ser mantenida por ADAM para la revisión de AID en cualquier momento.

62

A medida que el proyecto se desarrolle y se adquiera experiencia, puede ser deseable transferir fondos de una partida a otra o dentro de la misma o asignar el uso de fondos más específicamente de lo indicado en este convenio o en los presupuestos trimestrales aprobados. En estos casos, ADAM puede solicitar la aprobación de AID para una reasignación o especificación del uso de fondos en sus presupuestos trimestrales cuando sea necesario.

III. INFORMES

ADAM presentará informes de progreso a USAID cada tres meses. Además de éstos, ADAM enviará a USAID copias de los informes, evaluaciones, y planes presentados por los contratistas a ADAM o preparados por el personal de ADAM. Específicamente, ADAM enviará a AID dos copias del plan trienal de la firma comercializadora de los EE.UU., los planes anuales de operación, las evaluaciones de producción, los informes trimestrales, y el informe final.

61
61

A N E X O No. 6

CONVENIOS DE COOPERACION ENTRE ADAM

- CARITAS
- OFASA
- ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES
- CORDEOR

CONVENIO DE COOPERACION ENTRE LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA,
LA CORPORACION DE DESARROLLO DE ORURO Y LA UNIDAD CREDITICIA
Y FINANCIERA DE CORDEOR

Conste por el presente documento que con el reconocimiento de firmas tendrá la calidad de público el siguiente contrato de Asistencia Técnica de Desarrollo de Artesanías que suscriben la ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, representada por el Dr. Rolando Kempff Bacigalupo que se denominará ADAM por una parte y por otra la CORPORACION DE DESARROLLO DE ORURO y la UNIDAD CREDITICIA Y FINANCIERA DE CORDEOR, representada por el Lic. José Calderón Carrizo, Gerente de la Unidad Crediticia y Financiera de CORDEOR y el Ing. Hugo Urquiola Murillo, Presidente del Directorio de U.C.F. - ORURO, de acuerdo a las cláusulas que se detallan:

PRIMERA - ANTECEDENTES. La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM" es una Institución sin fines de lucro que se ha constituido con la cooperación del Gobierno de los Estados Unidos de Norte América a través de USAID, tiene por objetivo fomentar la producción de artesanías y desarrollar el arte del tejido como medio para incrementar los ingresos de los artesanos. ADAM promueve las exportaciones no tradicionales de Bolivia y busca elevar la calidad de vida del artesano.

La CORPORACION DE DESARROLLO DE ORURO, es un gobierno descentralizado de desarrollo regional que tiene por objeto promover el empleo racional de los recursos humanos, financieros y naturales garantizando una acción gubernamental coordinada con el interés regional.

La Unidad Crediticia y Financiera de CORDEOR es una entidad descentralizada de CORDEOR con personería jurídica propia, con patrimonio propio que tiene por objeto conceder créditos de fomento, supervisados para proyectos de desarrollo privados en los sectores de artesanía, agropecuaria y la pequeña industria. Esta Unidad se ha constituido con la cooperación del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica a través de USAID.

SEGUNDA - OBJETO. Siendo coincidentes las finalidades de ambas organizaciones de promover el desarrollo y la mejor utilización de los recursos humanos en el campo de Artesanía, ADAM y U.C.F., suscriben el presente contrato de Asistencia Técnica que presentará la primera de las Instituciones nombradas para el desarrollo de la artesanía del tejido inicialmente con la posibilidad de ampliar esta cooperación a otras ramas de artesanía en el Departamento de Oruro.

TERCERA - BENEFICIARIOS DE LA ASISTENCIA. En forma coordinada UCF y ADAM elaborarán un programa de Asistencia Técnica a organizaciones artesanales del tejido que se hallan ubicadas en el Departamento de Oruro, así se trate de cooperativas, organizaciones en forma de Empresas Unipersonales.

CUARTA - ALCANCE DE LA ASISTENCIA. ADAM desarrollará cursos de enseñanza, capacitación y perfeccionamiento en el arte del tejido, proporcionando el material y los profesores, con la duración, horario y periodicidad que el interés y el número de alumnos que se inscriban a los cursos lo demande. Los cursos serán gratuitos para los alumnos.

QUINTA - EVALUACION. A la conclusión de los cursos ADAM efectuará la evaluación del aprendizaje, otorgará certificados de asistencia y reconocerá una compensación económica cuando la labor ejecutada lo justifique a criterio de ADAM, como estímulo a los alumnos que ejecuten labores de acuerdo a las instrucciones impartidas y los modelos que se les proporcionen.

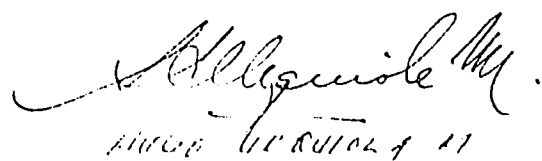
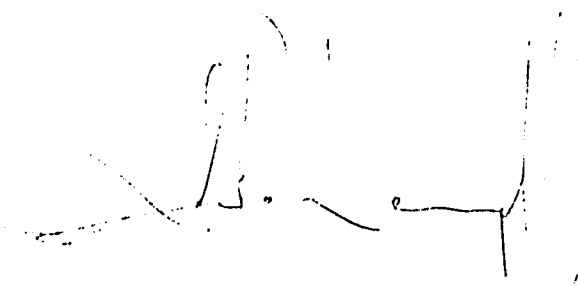
SEXTA - COOPERACION DE LA U.C.F. La U.C.F. reconocerá a ADAM, un monto de \$us. 100.- (CEN CO/100 DOLARES AMERICANOS) por cada curso que se desarrolle bajo los auspicios de la Asociación de Artesanía y Moda, ADAM.

Para el mejor cumplimiento de los objetivos de este contrato U.C.F. proporcionará todo el apoyo logístico y las facilidades de infraestructura que ADAM requiera para dictar los cursos, como ser locales, aulas, mobiliario que proporcione un mínimo de comodidad a los alumnos.

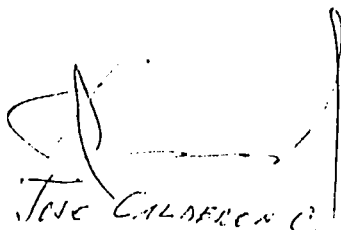
SEPTIMA - PLAZO. El presente contrato tendrá vigencia por un período de un año, a partir de la fecha de su suscripción, pudiendo prorrogarse a su vencimiento por acuerdo escrito de partes. No obstante el plazo señalado anteriormente, cualquiera de las partes tendrá facultad de poner fin a este contrato con pre-aviso escrito a la otra con 30 días de anticipación.

OCTAVA - ACEPTACION. Nosotros: Rolando Kempff Bacigalupo en representación de ADAM, José Calderón Carrizo y Hugo Urquidíola Murillo, en representación de la U.C.F./Oruro, expresamos nuestra conformidad y aceptación con las cláusulas precedentes.

Cochabamba,



HUGO URQUIDÍOLA MURILLO



JOSÉ CALDERÓN CARRIZO

12

CONVENIO DE COOPERACION ENTRE LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM"
Y CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA

Conste por el presente documento el siguiente convenio de cooperación para la promoción de cursos de ARTESANIA que suscriben la ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM" por una parte y por otra CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, de acuerdo a las cláusulas que se detallan:

PRIMERA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", que tiene por objeto desarrollar el arte del tejido como un medio de incrementar los ingresos y elevar el nivel de vida de los tejedores artesanales y la organización CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, que cumple una labor social al servicio de la comunidad, ambas actividades sin fin de lucro, acuerdan aunar esfuerzos para cumplir sus objetivos en el campo de acción a que se refiere este Convenio.

SEGUNDA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a dictar cursos de enseñanza y entrenamiento en el arte del tejido proporcionando material y profesores en el local y en la zona que indique CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, con la duración, horario y la periodicidad que el interés y el número de alumnos que se inscriban a los cursos lo demande. Los cursos serán gratuitos para los alumnos.

TERCERA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a proporcionar el material necesario para efectuar los citados cursos. Para este propósito, ADAM proporcionará diseños, lana y otros materiales requeridos.

CUARTA: CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, proporcionará los gastos de viáticos y transporte para los profesores cuando los cursos se efectúen fuera de la Sede de ADAM. Los mencionados cursos se efectuarán en un principio en el Departamento de Cochabamba.

QUINTA: CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, proporcionará el local y las facilidades para que se desarrollen los cursos sin costo para ADAM.

SEXTA: A la conclusión de los cursos ADAM efectuará la evaluación del aprendizaje, otorgará certificados de asistencia y reconocerá una compensación económica como estímulo a los alumnos que ejecuten las labores de acuerdo a las instrucciones impartidas y los modelos que se proporcionen.

SEPTIMA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a incorporar a los alumnos que hubiesen vencido el curso de tejidos a un programa de producción. CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, proporcionará el local para que se desarrollen las citadas actividades.

OCTAVA: CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, reconocerá a ADAM un monto de \$us. 100.- (Cien 00/100 DOLARES AMERICANOS) por cada curso que se desarrolle bajo los auspicios de la Asociación de Artesanía y Moda, "ADAM".

NOVENA: ADAM coadyuvará a formar nuevos centros y club de madres en zonas marginales y deprimidas. Dichos centros se incorporarán previos requisitos

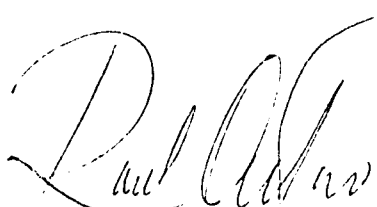
DECIMA: El presente convenio tendrá vigencia por un período inicial de un año, pudiendo prorrogarse a su vencimiento por acuerdo escrito de partes.

DECIMA PRIMERA: Las partes contratantes expresan su conformidad y aceptación a las cláusulas precedentes, en virtud de lo cual firman el presente convenio de cooperación.

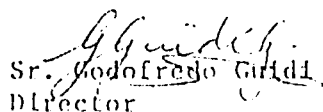
Cochabamba, 7 de julio de 1986

ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM"

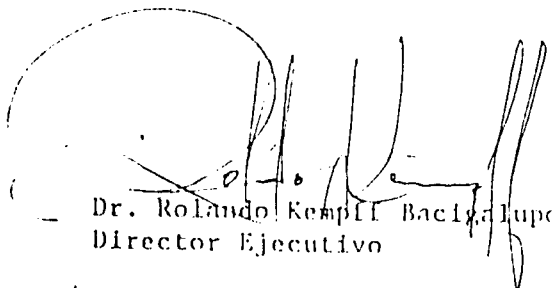
CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA



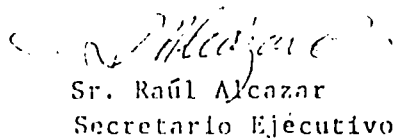
Ing. Raul Artero Ardaya
Vicepresidente del Directorio



Sr. Godofredo Grillo
Director



Dr. Rolando Kempff Bacigalupo
Director Ejecutivo



Sr. Raúl Alcazar
Secretario Ejecutivo

MP/mcr

14

Conste por el presente documento el siguiente convenio de cooperación para la promoción de cursos de artesanía que suscriben la ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "ADAM" por una parte y por otra la ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES, de acuerdo a las cláusulas que se detallan:

PRIMERA.- La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "ADAM" que tiene por objeto desarrollar el arte del tejido como un medio de incrementar los ingresos y elevar el nivel de vida de tejedores artesanales y la ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES que desarrolla una labor al servicio de la Juventud, ambas actividades sin fin de lucro, acuerdan aunar esfuerzos para cumplir sus objetivos de bien social, en el campo de acción a que se refiere este convenio.

SEGUNDA.- Para coadyuvar en la labor de ayuda al Club de Madres que la ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES realiza en beneficio de la población marginal de la zona de Alalay, ADAM se compromete a dictar cursos de artesanía del tejido en la indicada zona.

TERCERA.- ADAM dictará los cursos de enseñanza y entrenamiento proporcionando material y profesores, con la duración, horario y periodicidad que el interés y el número de alumnos que se inscriban a los cursos lo demande. Los cursos serán gratuitos para los alumnos.

CUARTA.- La ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES proporcionará el local y las facilidades para la realización de los cursos. ADAM otorgará una contribución de Bs. 30.000.000.-- por curso para gastos de mantenimiento y aseo del local.

QUINTA.- A la conclusión de los cursos ADAM efectuará la evaluación del aprendizaje, otorgará certificados de asistencia y reconocerá una compensación económica, como estímulo a los alumnos que ejecuten labores de acuerdo a las instrucciones impartidas y los modelos que se les proporcionen.

SEXTA.- El presente Convenio tendrá vigencia por un período inicial de 6 (~~seis~~) meses, pudiendo prorrogarse a su vencimiento por acuerdo escrito de partes.

SEPTIMA.- Nosotros: Dr. Rolando Kempff Bacigalupo en representación de la ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA "ADAM" y los Srs.
...*[Firma]*... en representación de la ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES, expresamos nuestra conformidad y aceptación con las cláusulas precedentes.

Cochabamba, 21 de mayo de 1986

CONVENIO DE COOPERACION ENTRE LA ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM"

Y "ADRA - OFASA DE BOLIVIA"

Conste por el presente documento el siguiente convenio de cooperación para la promoción de cursos de ARTESANIA que suscriben la ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM" por una parte y por otra "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", de acuerdo a las cláusulas que se detallan:

PRIMERA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", que tiene por objeto desarrollar el arte del tejido como un medio de incrementar los ingresos y elevar el nivel de vida de los tejedores artesanales y la organización "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", que cumple una labor social al servicio de la comunidad, ambas actividades sin fin de lucro, acuerdan unar esfuerzos para cumplir sus objetivos en el campo de acción a que se refiere este Convenio.

SEGUNDA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a dictar cursos de enseñanza y entrenamiento en el arte del tejido proporcionando material y profesores en el local y en la zona que indique "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", con la duración, horario y la periodicidad que el interés y el número de alumnos que se inscriban a los cursos lo demande. Los cursos serán gratuitos para los alumnos.

TERCERA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a proporcionar el material necesario para efectuar los citados cursos. Para este propósito, ADAM proporcionará diseños, lana y otros materiales requeridos.

CUARTA: "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", proporcionará los gastos de viáticos y transporte para los profesores cuando los cursos se efectúen fuera de la Sede de ADAM. Los mencionados cursos se efectuarán en un principio en los Departamentos de Cochabamba, La Paz, Oruro, Potosí y Chuquisaca.

QUINTA: "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", proporcionará el local y las facilidades para que se desarrollen los cursos sin costo para ADAM.

SEXTA: A la conclusión de los cursos ADAM efectuará la evaluación del aprendizaje, otorgará certificados de asistencia y reconocerá una compensación económica como estímulo a los alumnos que ejecuten las labores de acuerdo a las instrucciones impartidas y los modelos que se proporcionen.

SEPTIMA: La ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM", se compromete a incorporar a los alumnos que hubiesen vencido el curso de tejidos a un programa de producción. "ADRA - OFASA DE BOLIVIA", proporcionará el local para que se desarrollen las citadas actividades.

OCTAVA: CARITAS ARQUIDIOCESANA COCHABAMBA, reconocerá a ADAM un monto de \$us. 100.- (CIENTO 00/100 DOLARES AMERICANOS) por cada curso que se desarrolle bajo los auspicios de la Asociación de Artesanía y Moda, "ADAM".

NOVENA: ADAM contribuirá a formar nuevos centros y club de madres en zonas marginales y deprimidas. Dichos centros se incorporarán previos requisitos

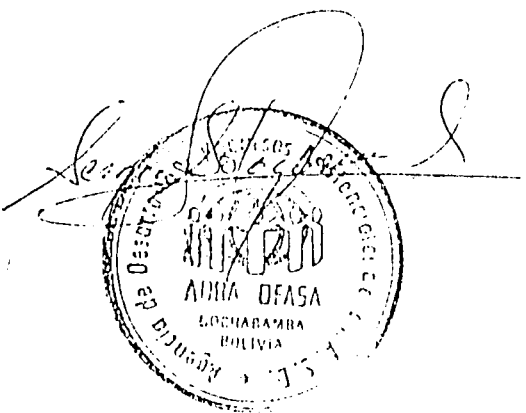
DECIMA: El presente convenio tendrá vigencia por un período inicial de un año, pudiendo prorrogarse a su vencimiento por acuerdo escrito de partes.

DECIMA PRIMERA. Las partes contratantes expresan su conformidad y aceptación de las cláusulas precedentes, en virtud de lo cual firman el presente convenio de cooperación.

Cochabamba, 14 de Octubre de 1.986

ASOCIACION DE ARTESANIA Y MODA, "ADAM" " ADRA - OFASA DE BOLIVIA "

Ing. Raúl Artero Ardaya
Vicepresidente del Directorio



Dr. Rolando Kempff Bacigalupo
Director Ejecutivo

HP/mcr



A N E X O No. 7

CURRICULUM VITAE DE LA SEÑORA ADELA H. DE LOUREIRO

C U R R I C U L U M

D E

A D E L A D E L O U R E I R O

C O C H A B A M B A , 1 9 D E D I C I E M B R E 1 9 8 6 .

C U R R I C U L U M

APELLIDOS : HANUSZ BERGMAN

NOMBRES : ADELA MARIA

APELLIDO DEL ESPOSO : LOUREIRO

LUGAR Y FECHA DE NAC. : POLONIA, 7 DE AGOSTO DE 1921

ESTADO CIVIL : CASADA

CEDULA DE IDENTIDAD : 598.850

CREDENCIAL CIVICA : BSB 5446

DOMICILIO PERMANENTE : CHILE 3837 (MONTEVIDEO - CERRO)

DOMICILIO ACTUAL : AV. RAMON RIVERO No. 0254 DEPT. : 2C
COCHABAMBA - BOLIVIA

NOMBRE DEL ESPOSO : FERMIN GREGORIO LOUREIRO

LUGAR Y FECHA DE NAC. : REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY - 17 DE DICIEMBRE DE 1912

CEDULA DE IDENTIDAD : 703.778

CREDENCIAL CIVICA : BSB 1813

ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS ANTERIORMENTE

AÑO	1945	Funcionaria Administrativa del Fco. Nacional
	1960	Capacitaci8n Tecnica de equipos en la fabrica de tejidos de punto e hilados "GOLDAR S.A."
	1961	Curosos de Tejido en la firma "LANERIAS CAROL"
	1962	Direccion de la Produccion de prendas para el mercado interno de la firma "EL PONCHITO"
	1963	Designacion por la Universidad del Trabajo a dictar un curso a docentes en la misma institucion
	1964	Publicacion y registro de mi sistema "BERGMAN" de tejidos en general en la Biblioteca Nacional, utilizado en la actualidad
	1965	Elaboracion de material didactico de tejidos para la Universidad de la Republika, "OF.TEC."
	1967	Designacion de la Universidad del Trabajo a formacion de docentes
	1968	En la Primera exportacion del Uruguay para Inglaterra, la direccion de la parte artesanal y formacion de equipo de tejedoras
	1968	Para MANOS del Uruguay en el Dpto. de Flores preparacion del equipo de tejedoras
	1968	Designacion para realizar un curso de perfeccionamiento en manualidades femeninas, a un grupo de profesores de U.T.U. en el I. Normal de E. Tecnica
	1969	Formacion de equipos de produccion de uniformes escolares por alumnas de un colegio religioso Dt. Paysandu

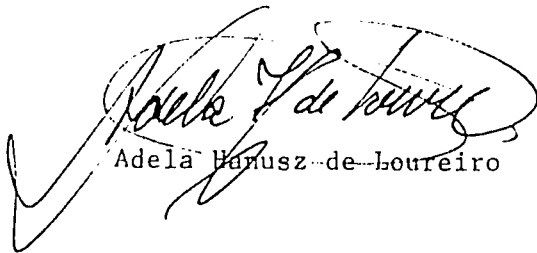
40

- 1971 Direccion Gral. del Comercio del Exterior, mesa redonda sobre Exportando Vestuario al Mercado de los Estados Unidos, invitado integrando el cuerpo de enseñanza tecnica
- 1972 Integrante de una comision de la Oficina de Concursos en la asignatura de tecnologia, en la Universidad del Trabajo
- 1973 Designacion para integrar una comision asesora de calificacion para promover cargos de tecnologia en cursos femeninos, en escuelas Industriales del Interior de la Republica
- 1974 Integrar comisiones, para el diseño de los cursos de capacitacion de docentes en el area de tejeduria
- 1978 Trabajando con equipos para la exportacion en prendas de punto diseño, control de calidad, produccion en serie y valor tiempo de realizacion
- 1977 - 1981 Asesoramiento Tecnico en tejidos a mano MENAFRA HNAS. S.A. Montevideo - Uruguay
- 1980 - 1982 Produccion de Tejidos de punto a mano para exportacion CEIBO LTDA. Montevideo - Uruguay
- 1983 - 1984 Consultora de Tejido de punto ARTESANIAS DEL PERU S.A. San Isidro - Peru
- 1984 Consultora en Tejido de Punto CEDA Lima - Peru
- 1985 Consultora de Tejido de Punto Proyecto BID/ADEPSA, ATN/SF - 2100 - PE Montevideo - Uruguay

Estudio cursado, primaria y secundaria completos.

En lo que al tema se refiere : Curse los estudios correspondientes en la Universidad del Trabajo.

Sin otro particular y esperando que esta informacion se ajuste a su pedido sabudo a Uds. muy atentamente.


Adela Harusz de Loureiro



UNIVERSIDAD DEL TRABAJO
DEL URUGUAY

Montevideo, diciembre 6 de 1968.

Señora

Utra. Adela Panusz de Loureiro

Presente.

3300/968
0820/968

ya.

De mi consideración:

Tengo el agrado de comunicarle que la Dirección General, remitió dar a su conocimiento la nota recibida de CATEAS S.A., cuya copia se adjunta, sobre su actuación en la misma, así como dejar constancia en su foja personal.

Sin otro particular, saludo a usted muy atentamente.

Rodolfo Santo
Secretario General.

92

CANITAS URUGUAYA.

Soriano 1465.
Montevideo.

Montevideo, 12 de noviembre de 1968.

Señor Director de la Universidad del
Trabajo del Uruguay
Prof. Luis V. Ametruña

De mi mayor consideración:

Por la presente deseo poner en su conocimiento, que el 24 de octubre pasado, en el vapor PARAGUAY 0712, se ha realizado la primer exportación de pullovers de tejido de punto a Inglaterra.

La mencionada exportación de 100 unidades, en su carácter de muestra de 4 colores y 3 talles distintos, la ha realizado la Cooperativa de Tejedores del Uruguay en lo que se espera sea el comienzo de una corriente exportadora que se incrementa día a día, se ha recibido un nuevo pedido por 500 unidades, se prevé recibir pedidos por miles para el próximo año.

CANITAS URUGUAYA, organización que ha promovido la formación de dicha cooperativa, contó con la simpatía y colaboración de importantes firmas de plaza, así Campomar y Sorles, que financió la lana necesaria para confeccionar el pedido. Mi deseo es hacerle saber que, lo que estimo la primerísima importancia, se contó con la más amplia y desinteresada colaboración de la Sra. Adela Hanusz de Loureiro, profesora de la Escuela Industrial, que ha actuado con gran eficacia e idoneidad haciendo honor al cuerpo de profesores del Instituto que Vd. tan dignamente dirige.

Saluda a Vd. con su mayor consideración y estima.

Ing. Ind. Silvio J. Pigola
Vicepresidente CANITAS URUGUAYA

83

Menafra Hnas. S. A.

INDUSTRIAS EXPORTADORAS / EXPORT MANUFACTURERS
SPECIALIZADA EN TEXTILES / CRAFTSMANSHIP IN TEXTILES
PRENDAS DE LANA / WOOL GARMENTS

AVENIDA RIVERA 2331

MONTEVIDEO - URUGUAY

PHONE: 40 26 70

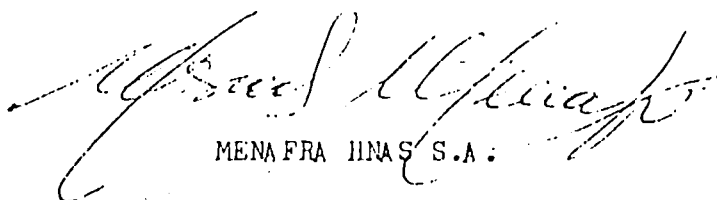
TELEX: PUBLIC BOOTH 001

ADVISE: MENAFRA 402670

Montevideo, 15 de octubre de 1985.

A fin de ser presentado ante la Universidad del Trabajo del Uruguay y a pedido de la interesada, dejamos constancia que la Sra. Adela Hanusz de Loureiro brindó asesoramiento técnico en nuestra Empresa desde el año 1977 a 1981.

Durante dicho asesoramiento en materia de tejidos a mano demostró gran conocimiento técnico y realizó un valioso aporte a nuestra Empresa poniendo de relieve su solvencia moral e intelectual.


MENAFRA HNAS S.A.

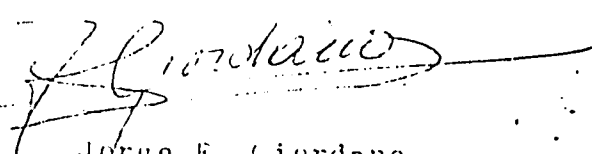
Por la presente, certificamos que la Sra. Adela Hanusz de Loureiro, desempeñó tareas de producción de tejidos de punto a mano para nuestra sociedad, desde el inicio de nuestra actividad en 1980 hasta enero de 1982. Hacemos constar que nuestra producción de este rubro es totalmente destinada a la exportación.

Asimismo, señalamos igualmente que en años anteriores a la constitución de CEIBO LTDA., la Sra. de Loureiro colaboró activamente con el suscrito en la planificación previa de tejeduría de exportación con vistas a desarrollar la actividad que posteriormente pasó a cumplir esta empresa una vez instalada.

A este respecto, destacamos los amplios conocimientos técnicos en la materia de la Sra. de Loureiro, cuya capacitación fue de señalada ayuda para la finalidad expuesta.

A solicitud de la parte interesada, y exclusivamente para su presentación ante la Universidad del Trabajo del Uruguay, expedimos el presente certificado, en Montevideo a los quince días del mes de octubre de 1985.

CEIBO LTDA.


Jorge E. Giordano
Director

JEG:sp

AS



ARTESANIAS DEL PERU S.A.

GG-149/84

San Isidro, 20 de Agosto 1984

Señora

ADELA DE LOUREIRO

P r e s e n t e . -

Al cumplirse el contrato suscrito en Enero de 1983, firmado por Ud. con ADEPSA para prestar sus servicios como Consultora de Tejido de Punto, le manifiesto nuestro profundo agradecimiento por la magnífica labor realizada en forma excepcionalmente hábil, lográndo una capacitación de cientos de -peruanos que por su afecto multiplicador, constituirá con el tiempo, un beneficio para nuestros artesanos difícil de igualar por algun programa similar como el firmado entre el Gobierno del Perú y el BID.

Al agradecerle a Ud., sus magnificos servicios, le reitero - los sentimientos de nuestra consideración más distinguida, - deseándole, a Ud. y sus familiares paz y prosperidad.

Atentamente,

ARTESANIAS DEL PERU S. A.

JOSE VARGAS MATA
GERENTE GENERAL

JVM/rd.

96



CONTRATO DE LOCACION DE SERVICIOS

Conste por el presente documento el contrato de Locación de Servicios que celebran de una parte Artesanías del Perú S.A. a quien se denominará en lo sucesivo ADEPSA con domicilio legal en Av. Jorge Basadre 610, San Isidro, Lima, debidamente representada por su Gerente General Ing° Alfonso Vega Magaña, y de la otra parte la señora Adela de Loureiro de nacionalidad Uruguaya, identificada con Pasaporte N° con domicilio en Chile 3837 Montevideo - Uruguay, a quien se llamará en adelante "Consultor" en Tejido de Punto para el Centro de Investigación, Diseño y Desarrollo de Productos Artesanales (CEDA) en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: ADEPSA ha celebrado un convenio de cooperación técnica con el Banco Interamericano de Desarrollo bajo N° ATN/SE-2100-PE, con el objeto de realizar un Programa de Desarrollo Integral del Sector Artesanal en el Perú para mejorar las condiciones de vida del artesano en el País incorporándolo al proceso económico nacional. Con tal objeto, ADEPSA se encuentra comprometida en dicho convenio a contratar al Consultor, fundamentalmente para implementar acciones de capacitación de artesanos en lo que se refiere a sus habilidades productivas y mejoramiento en la calidad de su producción. Tal Consultor es contratado por ADEPSA en virtud de su capacidad técnica especializada del Programa de Desarrollo Integral del Sector Artesanal.

SEGUNDO: Por el presente documento, ADEPSA contrata los servicios del Consultor, para los fines contenidos en los términos de referencia que en Anexo forma parte integrante del presente contrato.

La duración del presente contrato se extiende por un período de 12 (Doce) meses que iniciarán su vigencia a partir del 01 de Enero de 1983 hasta el 31 de Diciembre de 1983.

TERCERO: El trabajo a realizar por el Consultor se desarrollará en la



ADEPSA otorgará 6 (Seis) pasajes internos de ida y vuelta como máximo en 12 meses a las zonas de ejecución del proyecto (si fuera el caso).

Así mismo el Consultor tiene derecho hasta un máximo de 4 (cuatro) pasajes aéreos internacionales en clase económica, con un dependiente, a lo largo del período de ejecución de este contrato, para su movilización desde el lugar de origen (Montevideo), al lugar donde se desarrollará su trabajo (Lima) y su retorno al de origen (Montevideo), con un exceso de equipaje y carga de 10 a 20 kilos respectivamente, igualmente ADEPSA reconocerá hasta un máximo de US \$ 900.00 por instalación y 4,000 libras por transporte enseres personales y almacenaje.

SETIMO: Los desembolsos que demande este contrato serán financiados, con el aporte del BID de acuerdo al Convenio ATN/SF-2100-PE de fecha 04 de Mayo de 1982.

OCTAVO: El Consultor se obliga a presentar con copia para el Banco Interamericano de Desarrollo:

- i) Informes trimestrales de la labor realizada, teniendo como plazo la primera semana después de concluir el trimestre y de acuerdo a los términos de referencia, y
- ii) Un informe final al vencimiento del plazo de su contrato, con una síntesis de las actividades realizadas y un capítulo de conclusiones y recomendaciones.

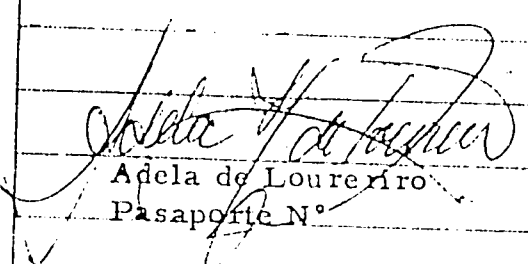
NOVENO: Queda convenido por ambas partes que ADEPSA se reserva el derecho a rescindir el presente contrato antes de su vencimiento, previo aviso anticipado de 30 días, en caso que la labor del Consultor no se considerará satisfactoria.

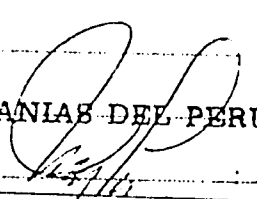
DECIMO: El presente contrato quedará aprobado con el consentimiento del Directorio de ADEPSA, sin perjuicio del cumplimiento de las normas de extranjería si fuera el caso y de los términos del convenio de cooperación técnica ATN/SF-2100-PE.

DECIMO PRIMERO: El Consultor declara que renuncia a cualquier reclamación de la aplicación del presente contrato y se somete a las leyes y tribunales de la República del Perú para la solución de cualquier controversia que eventualmente surgiesen, entendiéndose que el fuero pertinente se refiere a la Ciudad de Lima.

DECIMO SEGUNDO: Queda entendido por ambas partes que es responsabilidad exclusiva del Consultor el pago de los impuestos y otras contribuciones y aportaciones que estuvieran afectos los honorarios convenidos, de acuerdo a Ley.

Suscrito en Lima, a los días 27 del mes de octubre de 1982.


Adela de Lourenço
Pasaporte N°


ARTESANIAS DEL PERU S.A.

ALFONSO VEGA MAGUINA
Gerente General



Ref. : CD- 05 /84

Huampaní, Marzo 27, 1984

Señor Doctor
Carlos Borja
Sub Representante
Banco Interamericano de
Desarrollo
LIMA. -

De mi consideración:

Adjunto a la presente encontrará usted la
Presentación de Antecedentes Personales, así como el Curriculum Vi-
tae de la señora Adela Hanusz de Loureiro.

Al respecto, debo informarle que en mi
calidad de Director del Centro de Desarrollo Artesanal (CEDA) me en
cuentro muy satisfecho con la labor que viene cumpliendo la señora -
Loureiro como Consultora en Tejido de Punto, en el Taller de nuestro
Centro. Su experiencia y dedicación profesional fue y es excepcional,
no sólo en el CEDA sino también en la organización de trabajo en los
ADARES de Puno, Chucuito y Juliaca. Su valiosa labor en este Progra-
ma, incluida la preparación de Monitores Instructores y el Manual de
trabajo es un testimonio de su labor.

Sin otro particular por el momento, hago
propicia la oportunidad para reiterar a Ud. los sentimientos de mi más
alta consideración.

Muy Atentamente,



JOHN H. DAVIS
Director CEDA

JHD/mrm

Adj

90



WASHINGTON, D.C. 20577
CABLE: INTAMBANC

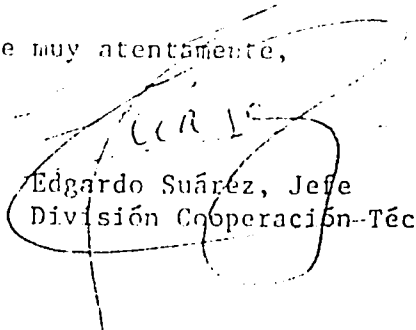
9 de mayo de 1985.

Señora
Adela Bergman de Loureiro
Chile 3837, Cerro
Montevideo, Uruguay

Estimada Señora Loureiro:

Me es grato dirigirme a usted para comunicarle el reconocimiento del Banco a la labor que usted realizó como consultora en tejido de punto en el Proyecto BID/ADEPSA, ATN/SF-2100-PE, del 1 de enero de 1983 hasta el 27 de agosto de 1984. Usted desempeñó sus tareas en forma muy satisfactoria y de acuerdo a los términos de referencia previstos tanto en el desarrollo de los programas de enseñanza así como en la ejecución de los cursos de entrenamiento en técnicas de tejido en punto.

Aprovecho la oportunidad para saludarle muy atentamente,


Edgardo Suárez, Jefe
División Cooperación-Técnica II

02524

Montevideo, 26 de Junio de 1986

EMB UR 160/86

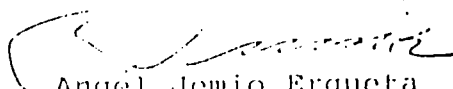
De mi mayor consideración,

Tengo el agrado de dirigirme a su ilustrada autoridad con el fin de poner en su conocimiento el interés del Supremo Gobierno de mi país por contar con el concurso profesional de la Dra. Adela Hlanusz de Loureiro, funcionaria de la División Producción y Abastecimiento de la Universidad del Trabajo del Uruguay, a fin de incorporarse al equipo multidisciplinario del proyecto ADAMUSAID-Bolivia.

Dicho proyecto agrupa a más de tres mil artesanos bolivianos que trabajan en la producción de tejidos auquénidos, destinados a la exportación de los mismos. Es objetivo fundamental de este proyecto elevar las condiciones de vida de las comunidades de artesanos e incrementar las exportaciones no tradicionales de Bolivia.

En consideración a los objetivos señalados y tomando en cuenta que el proceso de integración latinoamericana pasa por esfuerzos y realizaciones concretas como el compartir experiencias, recursos humanos y técnicos tal cual se verifica en el mencionado proyecto me permito solicitarle a nombre del Gobierno de Bolivia, facilitar la obtención de licencia de la Señora Hlanusz de Loureiro a fin de contar con su valioso concurso en la realización del proyecto señalado.

Sin otro particular, me valgo de esta ocasión para reiterar a usted las seguridades de mi más alta y distinguida consideración.


Angel Jemio Erqueta
Embajador

Al Arq. José R. Amela
Director Gral. de la
Universidad del Trabajo del Uruguay
San Salvador 1674
Montevideo, Uruguay