

# ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

VICEMINISTERIO DE LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA

VICEMINISTERIO DE EDUCACIÓN  
ALTERNATIVA Y ESPECIAL



**ESTÁNDAR:**  
**PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE  
SOMBROS DE FIELTRO.**

## VMPE – NO – 014 – 01

### COMPETENCIAS

#### DE COMERCIALIZACIÓN:

Comercializar sombreros, de acuerdo a la información del rubro y requerimientos de los tipos de cliente.

#### DE GESTIÓN:

Gestionar la tienda/taller, en función a los requerimientos de funcionamiento y generación de recursos económicos.

#### DE PRODUCCIÓN:

Manufacturar sombreros, en función a los requerimientos del cliente y organización de la producción establecida.

ELABORADO POR: Milenka Callejas Ramos Karina Pardo Gallardo
FIRMA:
Equipo Técnico Responsable del Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa
FECHA: 21/12/2015

REVISADO POR: Julio Delgado Libertad Zeballos
FIRMA:
Jefe de Unidad de Apoyo a la Producción. Profesional Técnico Responsable
FECHA: 22/01/2016

APROBADO POR: Martín Bazurco
FIRMA:
Viceministro de la Micro y Pequeña Empresa
FECHA:

APROBADO POR: Noel Aguirre
FIRMA:
Viceministro de Educación Alternativa y Especial
FECHA:

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 1 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

## PARTICIPANTES

<b>TALLER DE ESTANDARIZACIÓN</b>	
<b>Nombres Expertos/as</b>	<b>Lugar y nombre del taller</b>
Oswaldo Esteban Paredes Pinedo	El Alto, "Sombrerería Venecia"
Roberto Humiri Mamani	El Alto, "Sombreros Robert"
Simon Humiri Mamani	El Alto, Productor independiente
Edson Genaro Villarroel Tatacu	La Paz, "Sombreros Illimani Bolivia"
Constancio Rojas Guayguasi	Cochabamba, "Sombrerería Barcelona"
Ronald Isauro Tarqui Mita	La Paz, "Sombrerería Ideal"
<b>Observadores/as</b>	<b>Lugar e institución</b>
Julio Daniel Delgado Mérida	Jefe de la Unidad de Apoyo a la Producción VMPE
<b>TALLER DE VALIDACIÓN</b>	
<b>Nombres Expertas/os</b>	<b>Lugar y nombre del taller</b>
Ángel Pairumani Copa	El Alto, "Sombrerería Florida"
Gonzalo Ramos Rojas	El Alto, "Sombrerería Diseños Gonzales"
Dionicio Villalba Rivera	El Alto, "Sombrerería Diseños Luminar"
Santiago Pairumani Calle	El Alto, "Sombrerería Pairu"
Ronald Isauro Tarqui Mita	La Paz, "Sombrerería Ideal"
Zenobio Condori Tarqui	La Paz, Productor independiente
Santos Rene Choque Charca	La Paz, "Sombrerería Bolivianita"
Manuel Elías Mamani Mamani	Cochabamba, Productor independiente
Constancio Rojas Guayguasi	Cochabamba, "Sombrerería Barcelona"
Mario Pérez Ayma	Oruro, "Sombrerería Marpez"
<b>Observadores/as</b>	<b>Lugar e institución</b>
Sara Salguero	Sistema Plurinacional de Certificación de Competencias.
Carla Ochoa	Pro - Bolivia
<b>EQUIPO TÉCNICO DE ELABORACIÓN</b>	
<b>Nombres</b>	<b>Institución</b>
Karim Ramirez Jimenez	Equipo Técnico del Vice Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa
Reyna Roque Alcaraz	Equipo Técnico del Vice Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa
Nadia Humérez	Apoyo Logístico del Vice Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa
Mauricio Rocabado	Apoyo Logístico del Vice Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa

	ESTÁNDAR	Página 2 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

## INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. JUSTIFICACIÓN.....	3
3. APLICACIÓN DEL ESTÁNDAR.....	7
3.1 OBJETIVO DEL ESTÁNDAR Y DEL OFICIO.....	7
3.2 CAMPO DE APLICACIÓN Y ALCANCE GEOGRÁFICO.....	8
3.3 DEFINICIONES .....	9
4. PERFIL DE ENTRADA .....	10
5. COMPETENCIAS Y SUB COMPETENCIAS DEL OFICIO .....	11
6. MATRIZ Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS.....	12
7. CONTEXTO DEL DESEMPEÑO DEL OFICIO .....	26
7.1 SITUACIONES FRECUENTES.....	26
7.2 SITUACIONES COMPLEJAS .....	27
7.3 FUTURO DEL OFICIO .....	28
8. VALIDEZ DEL ESTÁNDAR.....	29
9. GLOSARIO.....	30
REFERENCIAS .....	35

	ESTÁNDAR	Página 3 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

## 1. INTRODUCCIÓN

El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, a través del Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa (VMPE) en coordinación con el Sistema Plurinacional de Certificación de Competencias (SPCC), convergen en desarrollar procesos de estandarización de competencias de productores/as empresarios/as de la micro y pequeña empresa, con el propósito de reconocer las competencias de estas personas, independientemente de donde las hayan adquirido y/o desarrollado.

En tal sentido, el VMPE concretiza la elaboración del estándar de competencias e instrumentos de evaluación, dirigidos a la ocupación u oficio de Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de FielTRO, debido a la importancia socioeconómica que tiene en Bolivia a nivel de micro y pequeñas empresas. Documento de gran relevancia porque recupera el perfil productivo, las competencias, sub competencias, la matriz de desarrollo y contexto de desempeño de la ocupación respetando las modalidades y lógicas con las cuales los/las actores/as las emplean en el ejercicio de su actividad productiva, para este caso se vinculan también aspectos que hacen a la identidad cultural del país.

El proceso de construcción del estándar incluyó la aplicación de la base metodológica DACUM, la cual también se encuentra dentro de los lineamientos del SPCC, con adecuaciones del enfoque de procesos. En este marco la concreción del trabajo contempla, la estandarización de la ocupación de Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de FielTRO que comprende la identificación de los procesos de organización de la producción, armado y acabado del producto, obteniendo como resultado un sombrero con fino acabado; sumadas a ellas se identificaron los procesos de comercialización del producto, el manejo de recursos de la unidad productiva y el apoyo que reciben de su familia en la producción de los sombreros.

El equipo técnico de estandarización en colaboración con los expertos de la ocupación de las diferentes regiones del país, han recolectado la información que sustenta el presente documento, elaborado en la ciudad de La Paz en fechas 28 y 29 de septiembre de 2015 y validado en la misma ciudad en fecha 26 de octubre de 2015, el cual se presenta a los interesados y

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 4 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

contiene en el Estándar de Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de Fieltro, los saberes, conocimientos, destrezas y desempeños que corresponden a dicha ocupación.

Documento que también permite la estructuración de los instrumentos de evaluación, para los procesos de normalización, evaluación de competencias, certificación y congruencia hacia la oferta formativa, a ser implementados por la instancia pertinente en conformidad con los acuerdos establecidos con el Sistema Plurinacional de Certificación de Competencias.

## 2. JUSTIFICACIÓN

El D.S. 29894, en su artículo 65 –Atribuciones del Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa, expresa el “fortalecimiento de la capacidad técnica-productiva y tecnológica de las Unidades Productivas, en el área de su competencia, a través de la capacitación, formación, asistencia técnica y transferencia tecnológica”. Para el presente caso también se considera el artículo N° 99 de la Constitución Política del Estado, donde se expresa el revalorizar, recuperar y difundir la cultura, el folklore y las tradiciones, del país. En tal sentido se ha previsto la estandarización de competencias, de diferentes rubros y ocupaciones, en función de su relevancia socioeconómica y cultural en el Estado Plurinacional de Bolivia.

En éste marco, se ha priorizado la ocupación del “Productor/a Propietario en Manufactura Artesanal de Sombreros de Fieltro” elaborados con material de fibra de lana de oveja, pelo de conejo y otros, debido a su relevancia en el territorio nacional, especialmente en el sector occidental del país, teniendo sus particularidades tanto en el contexto urbano como rural.

En el contexto rural el sombrero cumple dos funciones determinantes: de protección y razón de ser jerárquico. En la primera instancia y ante las inclemencias del clima altiplánico, el sombrero protege del fuerte calor producido por el sol, así como de los vientos inclementes e incluso de la lluvia. De la segunda función de uso del sombrero, es importante puntualizar que, en las últimas décadas ha sido revalorizado este atuendo, por la función que cumple tanto en el ámbito cultural, cuanto en el social.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 5 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

Su uso, representa en algunos casos jerarquía y sabiduría, constituyéndose en un requisito irrefutable en la indumentaria de las autoridades indígenas u originarias de cada comunidad.

Por lo expuesto, es que se puede evidenciar, que en la actualidad existe en el sector un conjunto de personas que produciendo sombreros en talleres dentro de sus casas, se especializan en la venta de sombreros de fieltro para este mercado, para lo cual viajan constantemente a ferias de diferentes pueblos y a poblaciones situadas en el área rural y las fronteras.

En el contexto urbano, la utilización del sombrero se relaciona con la raigambre cultural boliviana, constituyéndose en un símbolo de identidad y de estatus, particularmente para las mujeres que visten pollera. La producción de diferentes modelos de sombreros de fieltro, también está muy relacionado a las fiestas patronales que se desarrollan en diferentes fechas y lugares del territorio nacional, siendo la más relevante la fiesta del Señor de Gran Poder en la ciudad de La Paz, acontecimiento en el cual, afirman los productores/as, se marca las tendencias de moda que regirán todo el año en cuanto a color y modelo.

Para este mercado en específico y otros similares de otras ciudades, existen un conjunto de productores/as que deciden establecerse en un puesto de venta fijo en lugares estratégicos donde venden sus productos, particularmente en las festividades; la demanda para la elaboración de sombreros de fieltro es muy elevada, ya sea para complementar la vestimenta de la chola o para uniformar a toda una comparsa de bailarines o miembros de una banda musical.

Asimismo, es común que los productores de sombreros de fieltro, brinden servicios complementarios que usualmente son solicitados por los clientes, tales como las composturas y planchado, contribuyendo también de esta manera, a la estabilidad de ingresos del productor a lo largo del año.

	ESTÁNDAR	Página 6 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

En referencia al manejo de los recursos económicos de la tienda/taller, cabe mencionar que los ingresos están sujetos a temporadas altas y bajas de venta, donde la experiencia del productor/a es muy importante, puesto que son estas épocas en la que logra ahorrar, invertir y asignar recursos, de manera tal, que logra la sostenibilidad del negocio así como de su familia.

Se asume que esta experticia ha sido heredada, como fruto del aprendizaje empírico en la administración de la tienda/taller, pero sobre todo en la atención a diferentes tipos de clientes, quienes tienen además características peculiares, dependiendo del uso que le van a dar al sombrero, y es ahí, donde el productor/a fija un precio referencial y/o preferencial, logrando distintos montos de ganancia o utilidad. Empero, uno de sus mayores conflictos es el referido al acceso a materia prima e insumos, puesto que los proveedores son pocos y comercializan a través de intermediarios, haciendo que el costo de la materia prima se eleve. Debido a esta particularidad, el productor/a sombrero, demuestra una actitud de alta tolerancia, al momento de proveerse de los recursos que necesita para cumplir su labor.

El Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de FielTRO, sobre todo aquél que es de segunda generación, posee un conjunto de habilidades, conocimientos y actitudes adquiridos a lo largo de su vida que le han permitido constituir su propio negocio; diferenciando su oferta que por lo general está ligada a festividades propias del país, mantenerse en el mercado, desarrollando formas de comercialización, asesorando a sus clientes y cubriendo sus necesidades tanto de su unidad productiva, cuanto de su familia.

Una característica muy de este rubro, es que los productoras/es es dejar enseñar o transmitir sus saberes, conocimientos y habilidades a personas ajenas de su descendencia familiar, ya que a decir de los expertos/as, se trata de una estrategia de protección de su trabajo, por los años y esfuerzo que les significó el llegar a ser *maestros/as sombrereros*. Es por esta razón, que son muy celosos/as de su trabajo y difícilmente abren las puertas de sus talleres a cualquiera que lo solicite, se observa que también tienden a aislarse de sus colegas y no contratan personal externo, por lo que es característico el trabajo sólo con miembros de su propia familia, además por el afán de cuidar su mercado y asegurar su ingreso económico.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 7 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

Al ser el sombrero un producto elaborado de manera artesanal, las formas de producirlo son muy particulares en cada productor/a, ya sean éstas referidas al manejo de técnicas, formas de trabajo y utilización de herramientas; aspectos y esencia que están reflejados en el presente documento, dónde se articula una estructura general del proceso productivo para la elaboración de un sombrero.

Por todas las características mencionadas, por su aporte a la valorización de la cultura boliviana y finalmente porque esta ocupación ha sido transmitida de generación en generación, el Equipo Técnico del Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa, presenta el documento denominado: Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de FielTRO, para su estandarización y normalización con todos sus componentes, que describen los saberes, conocimientos, destrezas y desempeños que corresponden a dicha ocupación.

### 3. APLICACIÓN DEL ESTÁNDAR

#### 3.1 OBJETIVO DEL ESTÁNDAR Y DEL OFICIO

- Del Estándar: Existen cuatro objetivos fundamentales para la elaboración de un Estándar de Competencias<sup>1</sup>:
  1. Reconocer lo que las personas de la ocupación a estandarizar saben, sin importar cómo, dónde, ni cuándo lo hubieran aprendido.
  2. Construir un referente para certificar a las personas que cumplan con todos los parámetros establecidos en el estándar.

<sup>1</sup> Vice Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa. Manual de realización de estandarizaciones de competencias de la Micro y Pequeña Empresa. Córdoba Eguivar, Hector, julio 2014. Existen cuatro objetivos fundamentales para la elaboración de un Estándar de Competencias.



	ESTÁNDAR	Página 8 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

3. Proporcionar un referente para delinear procesos de formación para personas que aún no han alcanzado un nivel de experto/a en esta ocupación.
  4. Hablar un idioma común entre unidades productivas de la micro y pequeña empresa del mismo tipo y sector.
- De la ocupación “Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de Fieltro”:

Elaborar sombreros con buen acabado, satisfaciendo al cliente y generando recursos económicos para las necesidades familiares y la continuidad de la tienda/taller.

### 3.2 CAMPO DE APLICACIÓN Y ALCANCE GEOGRÁFICO

El presente estándar se aplica a todas las personas que cuentan con una tienda/taller de sombrerería propia, con cinco o más años de funcionamiento y se desarrollan como “Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de Fieltro”, lo cual implica que cuentan con capital, aplican técnicas artesanales en la elaboración de sombreros de fieltro y cuentan con personal de apoyo en caso necesario. No aplica a operario/a ni aquellas personas que desempeñan la ocupación, utilizando procesos industriales en la producción de sombreros de fieltro o utilizan otro tipo de materia prima. Tampoco aplica a las personas que son sólo comerciantes intermediarios de sombreros de fieltro.

En tal sentido el presente estándar describe el nivel EXPERTO/A donde el “Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de Fieltro”, tiene dominio amplio de las competencias descritas en este documento, que es de alcance nacional dentro del Estado Plurinacional de Bolivia y abarca la totalidad de unidades productivas, de todas las personas expertos/as productores/as de esta ocupación.

	ESTÁNDAR PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Página 9 de 36
		Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

### 3.3 DEFINICIONES

- **Productor/a Propietario/a:** Titular de una unidad productiva usualmente familiar y de menor escala, que además de estar involucrado/a en la producción y comercialización, realiza actividades de gestión orientadas a la consolidación de su actividad económica y la satisfacción de necesidades o expectativas familiares, demostrando mayor incidencia y fortaleza en su rol productivo.
- **Unidad productiva de micro y pequeña escala:** Unidad de carácter productivo que cumple con al menos dos de los siguientes requisitos:
  - Tiene de un máximo 1 a 19 trabajadores.
  - El valor de sus activos productivos no supera UFV 1.500.000.
  - Sus ventas anuales no superan UFV 3.000.000.
  - Sus exportaciones anuales no superan UFV 750.000.
- **Unidad productiva de reproducción simple:** Es aquella que genera ingresos para solventar los costos, remunerar la fuerza de trabajo empleada y generar un excedente para el consumo del titular de la micro y pequeña unidad y su familia.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 10 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

## 4. PERFIL DE ENTRADA

Para que una persona llegue a desarrollar las competencias descritas en éste estándar, en un inicio es necesario que además de tener interés en poseer una tienda/taller dedicada a la manufactura artesanal de sombreros de fieltro, sea capaz de manifestar:



### Saber

- Nociones de las cuatro operaciones de aritmética.
- Lectura y escritura básica.
- Formas básicas de cuidar su salud.
- Formas y técnicas básicas de producción de sombreros de fieltro.
- Conocimiento sobre temporadas de fiestas o de venta en el sector.



### Saber hacer

- Utilizar con destreza sus manos.
- Utilizar con destreza herramientas e instrumentos para elaborar los sombreros de fieltro.
- Organizar los tiempos de los procesos productivos.



### Saber ser

- Observador/a, cordial y paciente para comercializar los sombreros.
- Responsable y tolerante para la gestión de la tienda/taller.
- Detallista y cuidadoso/a para elaborar sombreros con un buen acabado.

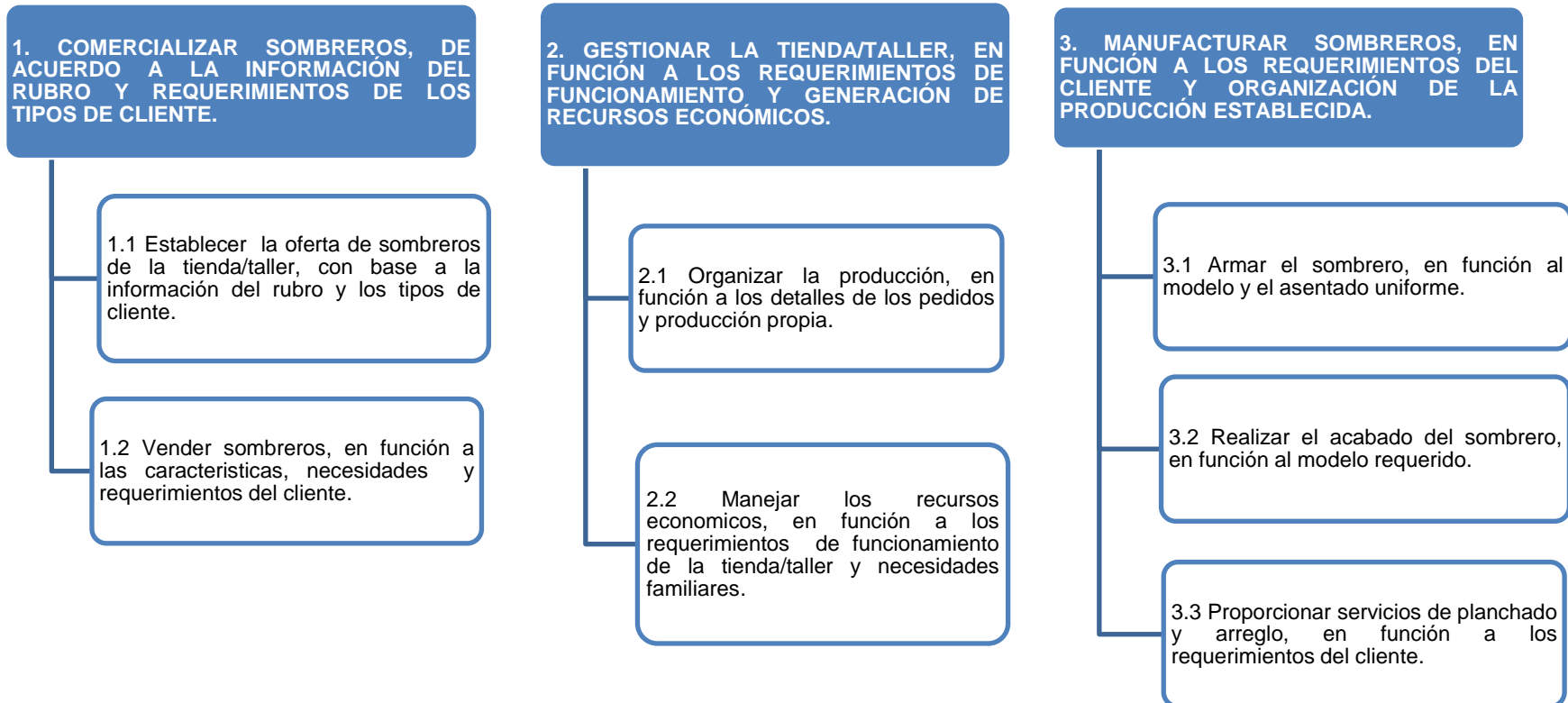


	<b>ESTÁNDAR</b> <b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA</b> <b>ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Página 11 de 36
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	Versión: 0.08
		En vigencia

## 5. COMPETENCIAS Y SUB COMPETENCIAS DEL OFICIO

**Estándar:**

**PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO**



	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 12 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

## 6. MATRIZ Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS

COMPETENCIA 1	COMERCIALIZAR SOMBREROS, DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN DEL RUBRO Y REQUERIMIENTOS DE LOS TIPOS DE CLIENTE.						
SUB COMPETENCIA	HABILIDADES	CONOCIMIENTOS	ACTITUDES	INSTRUMENTOS	CRITERIOS DE PROCESO	CRITERIO DE RESULTADO	CONDICIÓN
<b>1.1 ESTABLECER LA OFERTA DE SOMBREROS DE LA TIENDA/TALLER, CON BASE A LA INFORMACIÓN DEL RUBRO Y LOS TIPOS DE CLIENTE.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar épocas de venta.</li> <li>- Analizar información de clientes y proveedores sobre:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia.</li> <li>• Proveedores.</li> <li>• Modelos preferidos por los clientes.</li> <li>• Demanda de colores de materia prima.</li> </ul> </li> <li>- Identificar tendencias de moda en color y modelos de sombreros de fieltro en festividades.</li> <li>- Identificar clientes clave:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exclusivo.</li> <li>• Folkloristas/comparseros.</li> <li>• Cliente ocasional.</li> <li>• Intermediario/pasanakeras.</li> </ul> </li> <li>- Considerar experiencias heredadas sobre el rubro.</li> <li>- Ofrecer productos de calidad.</li> <li>- Valorar características, necesidades y requerimientos del cliente.</li> <li>- Ofrecer incentivos, según tipo de cliente (intermediario, bordador, folklorista, cliente casual).</li> <li>- Establecer lazos de confianza con clientes clave.</li> <li>- Promocionar la tienda/puesto, a través de medios a su alcance (tarjeta, afiche, calendario, auspicios, radio, televisión).</li> <li>- Exhibir los productos<sup>2</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelos y colores de moda.</li> <li>- Fechas festivas.</li> <li>- Tendencias de moda.</li> <li>- Formas de promocionar los sombreros.</li> <li>- Formas de presentar el sombrero.</li> <li>- Épocas de venta.</li> <li>- Formas de exhibir los sombreros.</li> <li>- Modelos y colores de moda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observador/a.</li> <li>- Perspicaz.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revistas</li> <li>- Calendario de fechas festivas.</li> <li>- Productos de calidad.</li> <li>- Catálogos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Afiches.</li> <li>- Calendarios.</li> <li>- Tarjetas de presentación.</li> <li>- Medios de propaganda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determina de manera perspicaz tipos<sup>3</sup> y modelos<sup>4</sup> de sombreros de fieltro en función a la información del rubro y tipos de cliente.</li> <li>- Decide con perspicacia formas de retener clientes, considerando sus características y requerimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Oferta de sombreros de fieltro de la tienda/taller establecida, según tipo de cliente y tendencias de moda.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es necesario contar con:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Información de eventos folklóricos.</li> <li>- Un lugar estratégico de venta.</li> <li>- Sombreros de fieltro acabados en distintos modelos y colores.</li> <li>- Información del mercado en general.</li> <li>- Tendencias de moda identificadas.</li> </ul> </li> </ul>

<sup>2</sup> La exhibición de productos puede ser realizada en tienda, puesto o caseta.

<sup>3</sup> Se refiere a sombreros de varón, mujer y los que se usan para determinadas festividades.

<sup>4</sup> Se refiere a la forma que tiene el sombrero (en caso de cholita, copa alta, baja, etc.).

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 13 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

COMPETENCIA 1	COMERCIALIZAR SOMBREROS, DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN DEL RUBRO Y REQUERIMIENTOS DE LOS TIPOS DE CLIENTE.						
SUB COMPETENCIA	HABILIDADES	CONOCIMIENTOS	ACTITUDES	INSTRUMENTOS	CRITERIOS DE PROCESO	CRITERIO DE RESULTADO	CONDICIÓN
1.2 VENDER SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE <sup>5</sup> .	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consultar los requerimientos y necesidades del cliente.</li> <li>- Reconocer las características del cliente.</li> <li>- Ofrecer modelos, calidad de fieltro, colores, modelos de moda<sup>6</sup>.</li> <li>- Explicar la calidad del fieltro.</li> <li>- Asesorar al cliente según fisonomía (de acuerdo al rostro), ropa y/o acontecimiento.</li> <li>- Convencer para lograr pedido si es necesario.</li> <li>- Proponer la modificación del modelo al gusto del cliente si es necesario.</li> <li>- Indicar precios referenciales.</li> <li>- Ofrecer buena mano de obra.</li> <li>- Brindar servicios adicionales: planchado, cambio de raso u otro arreglo o compostura<sup>7</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características de los tipos de clientes.</li> <li>- Formas de atender al cliente.</li> <li>- Combinación de colores.</li> <li>- Colores de moda.</li> <li>- Modelos de moda</li> <li>- Calidad y tipos de fieltros.</li> <li>- Formas del rostro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cordial.</li> <li>- Perspicaz.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Catálogo de colores, fieltros y modelos.</li> <li>- Espejo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atiende al cliente con cordialidad, reconociendo sus características, necesidades y requerimientos<sup>8</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sombrero vendido que satisface los requerimientos del cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es necesario contar con:</li> <li>- Un lugar estratégico de venta.</li> <li>- Sombreros en diferentes modelos, colores y números.</li> <li>- Clientes que demandan sombreros.</li> <li>- Precio base de venta.</li> </ul>

5 Está a competencia describe esencialmente la recepción de pedido, dado que es usual que los productores de sombrero trabajen bajo esta modalidad. Cabe aclarar que en caso que la venta del sombrero fuera de un producto acabado que no requiere ninguna modificación, la venta del sombrero se reduce a dos criterios de procesos: atender al cliente y entregar el sombrero.

6 Esta habilidad puede ser mucho más compleja en aquellos productores que atienden fuera de la ciudad porque realizan la venta de productos acabados.

7 El servicio de cambio de raso se brinda específicamente para los sombreros de chola paceña.

8 El productor de este rubro que posee una tienda atiende distintos tipos de clientes, tales como: el cliente ocasional, preferencial, folklorista y el cliente intermediario, de los cuales el más frecuente es el preferencial. Entre tanto, la característica del productor que comercializa sus productos en frontera o zonas rurales a través de asistencia a ferias, tiene como cliente frecuente al intermediario y al ocasional. Para mayor detalle ver en glosario la definición de cada tipo de cliente.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 14 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 1 COMERCIALIZAR SOMBREROS, DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN DEL RUBRO Y REQUERIMIENTOS DE LOS TIPOS DE CLIENTE.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>1.2 VENDER SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar la capacidad productiva.</li> <li>- Ofrecer incentivos (accesorios y otros)<sup>9</sup>.</li> <li>- Ofrecer precios preferenciales<sup>10</sup>.</li> <li>- Acordar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Número, color, modelo y modificaciones con el cliente exclusivo.</li> <li>• Cantidad, modelo, número, color, accesorios con el cliente folklorista e intermediario.</li> </ul> </li> <li>- Verificar datos del cliente en registro si es necesario<sup>11</sup>.</li> <li>- Acordar tiempo y condiciones de entrega.</li> <li>- Registrar datos del cliente y detalles del pedido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características de los tipos de clientes.</li> <li>- Tipos y características de fieltros.</li> <li>- Número de sombreros de fieltro.</li> <li>- Características de modelos.</li> <li>- Precios referenciales de distintos modelos.</li> <li>- Formas de registrar pedido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paciente.</li> <li>- Ordenado/a.</li> <li>- Honesto/a.</li> <li>- Responsable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Catálogo.</li> <li>- Afiches.</li> <li>- Muestrario de colores de fieltro.</li> <li>- Modelos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Lápiz o bolígrafo.</li> <li>- Cuaderno de registro o recibo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acuerda de forma paciente los detalles del pedido<sup>12</sup>, con base a los requerimientos del cliente.</li> </ul>	<p>Sombrero vendido que satisface los requerimientos del cliente.</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un lugar estratégico de venta.</li> <li>- Sombreros en diferentes modelos, colores y números.</li> <li>- Clientes que demandan sombreros.</li> <li>- Precio base de venta.</li> </ul>

9 Esta habilidad se manifiesta cuando se atiende al cliente folklorista o intermediario, puesto que a cada uno se le puede ofrecer diferentes incentivos para obtener el pedido.

10 Esta habilidad se pone en práctica especialmente con los clientes que piden sombreros por cantidad, siendo estos los intermediarios mayoristas o minoristas y los folkloristas.

11 Esta habilidad se manifiesta cuando el productor atiende al cliente preferencial debido a que generalmente cuentan con un registro de sus datos.

12 Los detalles del pedido se refiere al tipo de fieltro, el tiempo y el trabajo que requerirá el sombrero que desea el cliente.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 15 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 1 COMERCIALIZAR SOMBREROS, DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN DEL RUBRO Y REQUERIMIENTOS DE LOS TIPOS DE CLIENTE.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>1.2 VENDER SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LAS CARACTERÍSTICAS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Características del tipo de cliente.</li> <li>• El precio base de venta establecido.</li> <li>• Los detalles del pedido.</li> <li>• La cantidad y calidad del fieltro en caso de intermediario.</li> <li>• Temporada de venta o fiesta.</li> <li>• Tiempos de entrega.</li> <li>• Precios de la competencia.</li> <li>• Frecuencia del pedido.</li> </ul> </li> <li>- Acordar precio final.</li> <li>- Registrar adelanto, si es , si es necesario<sup>13</sup>.</li> <li>- Contactar al cliente si es necesario.</li> <li>- Cobrar saldo.</li> <li>- Entregar recibo.</li> <li>- Alistar producto de acuerdo al tipo de pedido.</li> <li>- Ofrecer garantía en caso de pedido exclusivo.</li> <li>- Ofrecer la solución de posibles fallas si es necesario.</li> <li>- Recomendar cuidados para el sombrero si es necesario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios base de venta.</li> <li>- Precios referenciales de venta.</li> <li>- Costos de materia prima e insumos.</li> <li>- Costos por modelos.</li> <li>- Precios referenciales de la competencia.</li> <li>- Formas de negociar.</li> <li>- Características del cliente.</li> <li>- Datos del cliente si es necesario.</li> <li>- Condiciones de entrega.</li> <li>- Formas de embalar el producto.</li> <li>- Cuidados del sombrero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puntual.</li> <li>- Cumplido/a.</li> <li>- Responsable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Calculadora.</li> <li>- Datos del cliente.</li> <li>- Sombrero(s).</li> <li>- Registro de pedido.</li> <li>- Bolsas o cajas para sombreros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Negocia con responsabilidad el precio de venta, considerando los detalles del pedido y tipo de cliente<sup>14</sup>.</li> <li>- Entrega el pedido con responsabilidad, en función a los requerimientos del cliente y condiciones de entrega.</li> </ul>	<p>Sombrero vendido que satisface los requerimientos del cliente.</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un lugar estratégico de venta.</li> <li>- Sombreros en diferentes modelos, colores y números.</li> <li>- Clientes que demandan sombreros.</li> <li>- Precio base de venta.</li> </ul>

<sup>13</sup> Se solicita adelanto cuando el cliente es nuevo u ocasional, independientemente de la cantidad solicitada. Si el cliente es recurrente o conocido, los productores no solicitan adelanto.

<sup>14</sup> La negociación del costo depende del tipo de cliente, por ejemplo: el cliente exclusivo desea lucir un modelo exclusivo sin tomar en cuenta demasiado el precio; el cliente recurrente solicita un modelo de sombrero de manera habitual cuyo precio ya está definido y solo existe negociación cuando hay variación de costo en la materia prima; el cliente folclorista desea sombreros con algún distintivo y a un bajo costo; el cliente intermediario minorista o mayorista solicita de manera regular cierta cantidad y tipo de sombreros, donde priman los acuerdos previos respecto al precio.



	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 16 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 2 GESTIONAR LA TIENDA/TALLER, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE FUNCIONAMIENTO Y GENERACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>2.1 ORGANIZAR LA PRODUCCIÓN, EN FUNCIÓN A LOS DETALLES DE LOS PEDIDOS Y PRODUCCIÓN PROPIA.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluar experiencias previas de producción.</li> <li>- Considerar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal disponible y sus habilidades,</li> <li>• Tipo y calidad de materia prima, insumos, materiales y otros recursos disponibles.</li> <li>• Época de venta.</li> <li>• Cantidad y modelo de pedidos y producción propia.</li> <li>• Productos y servicios en proceso.</li> </ul> </li> <li>- Priorizar pedidos de clientes frecuentes.</li> <li>- Verificar fechas de entrega.</li> <li>- Estimar cantidad y tiempos de producción.</li> <li>- Tomar en cuenta las condiciones climáticas.</li> <li>- Definir la necesidad de convocar personal extra.</li> <li>- Calcular cantidad de materia prima y materiales a comprar.</li> <li>- Estimar costo de materiales a comprar.</li> <li>- Realizar lista de compra de materiales.</li> <li>- Contactar a los proveedores.</li> <li>- Solicitar materiales e insumos de la calidad y cantidad requerida.</li> <li>- Verificar la cantidad y calidad de materiales e insumos adquiridos (peso, grosor, flexibilidad).</li> <li>- Pagar por materiales e insumos.</li> <li>- Consultar sobre colores de materia prima a los proveedores si es necesario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Requerimiento de pedidos.</li> <li>- Fechas de entrega.</li> <li>- Condiciones climáticas necesarias.</li> <li>- Personal de confianza.</li> <li>- Tipos y característica de materia prima.</li> <li>- Formas de cálculo de materiales.</li> <li>- Lugares de venta de materiales e insumos.</li> <li>- Costos referenciales de materiales e insumos.</li> <li>- Variación de precios.</li> <li>- Contactos claves de proveedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizado/a.</li> <li>- Responsable.</li> <li>- Condescendiente.</li> <li>- Tolerante.</li> <li>- Detallista.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pedido.</li> <li>- Datos de personal calificado.</li> <li>- Lista de materia prima y materiales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establece la organización de la producción de manera responsable, en función a la demanda de productos/ servicios y disponibilidad de recursos.</li> <li>- Compra materia prima e insumos de manera tolerante, considerando la calidad y cantidad requerida para la producción.</li> </ul>	Producción organizada, en función a los detalles de los pedidos y producción propia.	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas o pedidos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Lista de materiales que especifique cantidad y calidad de materia prima y materiales.</li> <li>- Recursos económicos para la compra.</li> <li>- Detalles del pedido.</li> <li>- Producción propia definida.</li> </ul>

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 17 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

COMPETENCIA 2	<b>GESTIONAR LA TIENDA/TALLER, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE FUNCIONAMIENTO Y GENERACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS.</b>						
SUB COMPETENCIA	HABILIDADES	CONOCIMIENTOS	ACTITUDES	INSTRUMENTOS	CRITERIOS DE PROCESO	CRITERIO DE RESULTADO	CONDICIÓN
<b>2.1 ORGANIZAR LA PRODUCCIÓN, EN FUNCIÓN A LOS DETALLES DE LOS PEDIDOS Y PRODUCCIÓN PROPIA.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar la organización de la producción.</li> <li>- Convocar familiar con experiencia.</li> <li>- Establecer relaciones de colaboración con familiares.</li> <li>- Convocar personal conocido y con experiencia.</li> <li>- Informar sobre características de la producción.</li> <li>- Acordar tipo y cantidad de trabajo.</li> <li>- Acordar condiciones de pago.</li> <li><b>EN CASO DE SUBCONTRATACIÓN:</b></li> <li>- Dar materiales.</li> <li>- Acordar tiempos de entrega.</li> <li>- Acordar remuneración según avance.</li> <li>- Considerar : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de hormas y herramientas.</li> <li>• Habilidades de producción del personal.</li> <li>• Cantidad que puede producir el personal.</li> </ul> </li> <li>- Asignar trabajo.</li> <li>- Supervisar las tareas asignadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiempos de producción del personal.</li> <li>- Capacidad de producción de armador.</li> <li>- Habilidades del personal.</li> <li>- Formas de pago.</li> <li>- Características y defectos de materia prima.</li> <li>- Cuidados de materia prima.</li> <li>- Formas de supervisar.</li> <li>- Criterios básicos de control de calidad.</li> <li>- Formas de motivar.</li> <li>- Características de modelos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amable.</li> <li>- Comprensivo/a.</li> <li>- Paciente.</li> <li>- Seguro/a.</li> <li>- Persuasivo/a.</li> <li>- Tolerante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Datos de cantidad y modelo.</li> <li>- Referencias de personal conocido.</li> <li>- Características del modelo.</li> <li>- Herramientas necesarias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consigue amablemente personal de apoyo de producción, considerando la organización de la producción<sup>15</sup>.</li> <li>- Asigna tareas de producción con seguridad al personal, en función de sus habilidades y necesidades de producción.</li> </ul>	Producción organizada en función a los detalles de los pedidos y producción propia.	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas o pedidos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Lista de materiales que especifique cantidad y calidad de materia prima y materiales.</li> <li>- Recursos económicos para la compra.</li> <li>- Detalles del pedido.</li> <li>- Producción propia definida.</li> </ul>

<sup>15</sup> Este criterio de proceso aplica cuando el productor suele encontrarse en temporada alta de venta y necesita ayuda. De preferencia recurre a miembros de su familia para que le puedan colaborar en distintas tareas de producción.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 18 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 2 GESTIONAR LA TIENDA/TALLER, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE FUNCIONAMIENTO Y GENERACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>2.1 ORGANIZAR LA PRODUCCIÓN, EN FUNCIÓN A LOS DETALLES DE LOS PEDIDOS Y PRODUCCIÓN PROPIA.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar el interés del familiar o aprendiz.</li> <li>- Explicar procesos.</li> <li>- Mostrar por pasos el proceso.</li> <li>- Considerar las habilidades de aprendizaje.</li> <li>- Enseñar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasos básicos de elaboración de sombreros de fieltro.</li> <li>• Formas de trabajo al familiar (técnicas de manejo de materiales y herramientas y/o actividades clave del negocio<sup>16</sup>).</li> </ul> </li> <li>- Dar tareas sencillas.</li> <li>- Hacer seguimiento del trabajo que se le asigna.</li> <li>- Recomendar sobre las mejoras.</li> <li>- Motivar brindando: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen trato,</li> <li>• Horarios flexibles,</li> <li>• Otros.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de producción.</li> <li>- Formas de enseñar.</li> <li>- Técnicas para producir.</li> <li>- Tipos y características de fieltros y materiales.</li> <li>- Formas de motivar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paciente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instrumentos necesarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enseña de forma paciente al familiar y/o aprendiz, en función de su interés o continuidad de la tienda/taller<sup>17</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Producción organizada, en función a los detalles de los pedidos y producción propia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es necesario contar con: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas o pedidos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Lista de materiales que especifique cantidad y calidad de materia prima y materiales.</li> <li>- Recursos económicos para la compra.</li> <li>- Detalles del pedido.</li> <li>- Producción propia definida.</li> </ul> </li> </ul>

<sup>16</sup> Los productores indican que la enseñanza del negocio a algún familiar cercano se da cuando el pariente lo solicita o muestra interés y voluntad de aprender, primero el proceso productivo y luego las actividades claves del negocio. Esta manera de proceder también puede darse con personas ajenas a la familia, aunque es poco frecuente porque los productores prefieren que el negocio así como las técnicas particulares de la producción especialmente las del acabado fino se queden en la familia.

<sup>17</sup> Este criterio de proceso se da solo cuando el productor lo decide y existe la predisposición de los aprendices y es propio de cada unidad productiva.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 19 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 2 GESTIONAR LA TIENDA/TALLER, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE FUNCIONAMIENTO Y GENERACIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>2.2 MANEJAR LOS RECURSOS ECONÓMICOS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA TIENDA/TALLER Y NECESIDADES FAMILIARES.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estimar el costo de producción.</li> <li>- Considerar : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo.</li> <li>• Accesorios del sombrero.</li> <li>• Tiempos de entrega.</li> <li>• Precios de la competencia.</li> </ul> </li> <li>- Valorar el esfuerzo requerido según tipo y calidad de materia prima.</li> <li>- Determinar margen de ganancia según tipo de cliente.</li> <li>- Registrar pagos realizados e ingresos por venta.</li> <li>- Considerar saldos por cobrar.</li> <li>- Considerar costos de funcionamiento (gas, luz, agua, insumos).</li> <li>- Considerar costos de comercialización: alquiler o transporte.</li> <li>- Establecer la ganancia.</li> <li>- Separar capital de trabajo.</li> <li>- Prever eventualidades con materia prima.</li> <li>- Cubrir costos de comercialización: alquiler de tienda/puesto o transporte en caso de viajeros.</li> <li>- Ahorrar para temporadas altas y bajas de venta.</li> <li>- Reinvertir en materia prima u otros implementos (herramientas).</li> <li>- Considerar gastos personales y familiares.</li> <li>- Reservar para caja chica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formas de estimar el precio base de venta.</li> <li>- Costos de materia prima e insumos.</li> <li>- Costo de mano de obra.</li> <li>- Precios referenciales de la competencia.</li> <li>- Características del pedido.</li> <li>- Matemática básica.</li> <li>- Formas de calcular los costos de producción.</li> <li>- Formas de administrar dinero de forma empírica.</li> <li>- Formas de re-invertir.</li> <li>- Épocas de venta.</li> <li>- Épocas de variación de costos de materia prima.</li> <li>- Épocas de demanda de materia prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable.</li> <li>- Honesto/a.</li> <li>- Preciso/a.</li> <li>- Ordenado/a.</li> <li>- Previsor/a.</li> <li>- Disciplinado/a.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuaderno de registro o recibo.</li> <li>- Calculadora.</li> <li>- Lápiz o bolígrafo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establece de forma responsable el precio base de venta de los sombreros, considerando la calidad de materia prima y el tipo de cliente.</li> <li>- Hace cuentas de forma ordenada, en función a la información disponible.</li> <li>- Asigna ordenada y/o disciplinadamente recursos económicos, previendo las necesidades de funcionamiento de la tienda/taller y necesidades familiares.</li> </ul>	<p>Recursos económicos manejados, en función a los costos de funcionamiento de la tienda/taller y necesidades familiares.</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Información de ingresos y egresos de la tienda/taller.</li> <li>- Ventas o pedidos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Detalles del pedido.</li> <li>- Detalles de la producción propia.</li> </ul>

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 20 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

COMPETENCIA 3	MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.						
SUB COMPETENCIA	HABILIDADES	CONOCIMIENTOS	ACTITUDES	INSTRUMENTOS	CRITERIOS DE PROCESO	CRITERIO DE RESULTADO	CONDICIÓN
<b>3.1 ARMAR EL SOMBRERO, EN FUNCIÓN AL MODELO Y EL ASENTADO UNIFORME.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• El tipo de fieltro,</li> <li>• Cantidad.</li> <li>• Modelo.</li> <li>• Número de sombrero a producir.</li> </ul> </li> <li>- Estimar la cantidad de cola necesaria.</li> <li>- Mezclar agua y cola.</li> <li>- Probar la consistencia de la mezcla.</li> <li>- Sumergir fieltro en la mezcla caliente.</li> <li>- Exprimir fieltro.</li> <li>- Verificar uniformidad del exprimido.</li> <li>- Verificar distribución de la mezcla en todo el fieltro.</li> <li>- Seleccionar horma.</li> <li>- Sujetar fieltro a la horma.</li> <li>- Preformar en la horma jalando o estirando.</li> <li>- Secar fieltro engomado.</li> <li>- Utilizar guantes durante el engomado.</li> <li>- Utilizar mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos y características de fieltro.</li> <li>- Tipos de consistencia de la mezcla de agua y cola.</li> <li>- Tipos y características de cola (fresca, seca y de colores).</li> <li>- Formas de preparar el agua y la cola.</li> <li>- Forma de exprimir fieltro.</li> <li>- Modelos de sombreros de fieltro.</li> <li>- Temperaturas apropiadas de la preparación.</li> <li>- Proporciones de mezcla de agua y cola.</li> <li>- Condiciones climáticas.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concentrado/a.</li> <li>- Atento/a.</li> <li>- Paciente.</li> <li>- Cuidadoso/a.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recipiente para medir cola.</li> <li>- Olla.</li> <li>- Paletilla.</li> <li>- Hornilla.</li> <li>- Horma.</li> <li>- Hormillón.</li> <li>- Sobremesa.</li> <li>- Cordón.</li> <li>- Cola fresca o seca.</li> <li>- Agua.</li> <li>- Fieltro.</li> <li>- Guantes de lana y de goma.</li> <li>- Mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Engoma de manera cuidadosa el fieltro, considerando el tipo de materia prima y la impregnación uniforme de la mezcla de cola<sup>18</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sombrero armado, en función al modelo y asentado uniforme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es necesario contar con:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Características del modelo definido.</li> <li>- Herramientas adecuadas para la producción.</li> <li>- Materia prima e insumos necesarios adquiridos.</li> </ul> </li> </ul>

<sup>18</sup> Este criterio de proceso sólo se aplica cuando la materia prima necesita ser engomada, siendo este el caso de la mayoría de los sombreros.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 21 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 3 MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>3.1 ARMAR EL SOMBRERO, EN FUNCIÓN AL MODELO Y EL ASENTADO UNIFORME.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparar plancha caliente y trapo húmedo.</li> <li>- Seleccionar la horma.</li> <li>- Sujetar el fieltro a la horma con el cordel.</li> <li>- Vaporear la copa del fieltro tesando.</li> <li>- Considerar el modelo a producir.</li> <li>- Vaporear el ala por los cuatro lados hasta que quede plana.</li> <li>- Asentar de forma uniforme la copa.</li> <li>- Cortar demasia del ala.</li> <li>- Secar el sombrero.</li> <li>- Afinar el sombrero.</li> <li>- Verificar que no hay arrugas en el fieltro constantemente.</li> <li>- Utilizar barbijo y mandil.</li>   <li>- Seleccionar horma y barquillador según el modelo.</li> <li>- Acomodar fieltro preformado en el barquillador.</li> <li>- Asentar el ala.</li> <li>- Verificar la uniformidad del ala.</li> <li>- Secar la pieza en el barquillador</li> <li>- Medir tamaño de ala.</li> <li>- Cortar ala según modelo.</li> <li>- Utilizar barbijo y mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas de tesado.</li> <li>- Técnicas de vaporizado.</li> <li>- Técnicas de planchado.</li> <li>- Técnicas de asentado.</li> <li>- Formas de verificación de asentado.</li> <li>- Técnicas de afinado.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> <li>- Manejo de herramientas.</li> <li>- Formas de embarquillar.</li> <li>- Técnicas para formar ala.</li> <li>- Puntos de control del formado del ala.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concentrado/a.</li> <li>- Detallista.</li> <li>- Paciente.</li> <li>- Concentrado/a.</li> <li>- Preciso/a.</li> <li>- Minucioso/a.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plancha.</li> <li>- Trapo.</li> <li>- Horma.</li> <li>- Instrumento. para empujar el fieltro.</li> <li>- Hormillón.</li> <li>- Barquillador.</li> <li>- Cordón.</li> <li>- Lija.</li> <li>- Cortador.</li> <li>- Sobre trapo.</li> <li>- Instrumento de doblado de ala si se requiere.</li> <li>- Encendedor.</li> <li>- Agua.</li> <li>- Barbijo.</li> <li>- Mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asienta detalladamente la copa y el ala, verificando la uniformidad del fieltro.</li> <li>- Embarquilla minuciosamente el ala, en función al modelo y un buen asentado<sup>19</sup>.</li> </ul>	<p>Sombrero armado en función al modelo y asentado uniforme.</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Características del modelo definido.</li> <li>- Herramientas adecuadas para la producción.</li> <li>- Materia prima e insumos necesarios adquiridos.</li> </ul>

<sup>19</sup> Se realiza este criterio de proceso para la elaboración de sombrero de chola Paceña y en algunos casos para sombrero de varón.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 22 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 3 MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>3.2 REALIZAR EL ACABADO DEL SOMBRERO, EN FUNCIÓN AL MODELO REQUERIDO.</b>	<p><b>CASO BASTILLADO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doblar fieltro en el barquillador.</li> <li>- Planchar con trapo húmedo.</li> <li>- Verificar la dobladura del sombrero.</li> <li>- Secar.</li> <li>- Costurar borde o doblez.</li> </ul> <p><b>CASO RIBETEADO CON CINTA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medir el ribete para el ala.</li> <li>- Unir las puntas del ribete a máquina.</li> <li>- Acomodar ribete a la orilla del ala.</li> <li>- Costurar a máquina el ribete al ala.</li> </ul> <p><b>CASO RASEADO (SOMBRERO DE CHOLITA):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medir el raso para el ala.</li> <li>- Unir puntas del raso a máquina.</li> <li>- Realizar la primera costura de raso al ala.</li> <li>- Igualar raso recortando.</li> <li>- Voltrear raso y ala.</li> <li>- Verificar la uniformidad del raso.</li> <li>- Realizar la segunda costura del raso.</li> <li>- Cortar raso según el modelo.</li> <li>- Doblar el raso según el modelo.</li> <li>- Acomodar en el barquillador si el modelo lo requiere.</li> <li>- Asentar el doblado del raso.</li> <li>- Desdoblar ala.</li> <li>- Realizar tercera costura.</li> <li>- Utilizar barbijo y mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo de máquina de coser.</li> <li>- Manejo de guiador de máquina.</li> <li>- Técnicas para acomodar el ribete.</li> <li>- Técnicas para formar el adorno.</li> <li>- Formas de colocar el toquillo o cinta.</li> <li>- Manejo de herramientas necesarias.</li> <li>- Registros o marcas del sombrero.</li> <li>- Técnicas de colocado de raso.</li> <li>- Características de modelos de sombrero de chola paceña.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paciente.</li> <li>- Minucioso/a.</li> <li>- Detallista</li> <li>- Cuidadoso/a.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Máquina de coser.</li> <li>- Guiador.</li> <li>- Aguja.</li> <li>- Formador, si es necesario.</li> <li>- Sobre trapo.</li> <li>- Plancha.</li> <li>- Barquillador.</li> <li>- Cepillo.</li> <li>- Cinta.</li> <li>- Ribete.</li> <li>- Tela raso.</li> <li>- Hilos.</li> <li>- Agua.</li> <li>- Barbijo.</li> <li>- Mandil.</li> <li>- Dedal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ribetea minuciosamente el ala del sombrero, en función a la costura uniforme<sup>20</sup>.</li> </ul>	<p>Sombrero elaborado, según el modelo solicitado y asentado uniforme.</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sombrero armado.</li> <li>- Modelo definido.</li> <li>- Herramientas adecuadas para el acabado.</li> <li>- Formadores necesarios.</li> <li>- Insumos necesarios.</li> </ul>

<sup>20</sup> Este criterio de proceso involucra ribeteado y bastillado si el modelo del sombrero lo requiere y también el raseado para el sombrero de cholita paceña.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 23 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 3 MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>3.2 REALIZAR EL ACABADO DEL SOMBRERO, EN FUNCIÓN AL MODELO REQUERIDO.</b>	<p><b>CASO SOMBRERO GENERAL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cortar el toquillo/cinta a la medida.</li> <li>- Formar el detalle del toquillo.</li> <li>- Costurar el toquillo/cinta.</li> <li>- Reutilizar el material para el toquillo si es necesario.</li> <li>- Acomodar el sombrero en la horma.</li> <li>- Sacar brillo.</li> <li>- Perforar para respirador si es necesario.</li> <li>- Colocar respiraderos si es necesario.</li> <li>- Planchar forro.</li> <li>- Preparar el tafilete con rosón y talla.</li> <li>- Costurar tafilete a máquina. o a mano.</li> <li>- Verificar que el tafilete está al tope del ala.</li> <li>- Colocar forro.</li> </ul> <p><b>CASO SOMBRERO DE CHOLITA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medir cinta para cenefa.</li> <li>- Medir cinta para el rosón.</li> <li>- Coser cinta al sombrero a mano.</li> <li>- Preparar el rosón en la concha.</li> <li>- Planchar el rosón.</li> <li>- Dividir en partes iguales el rosón.</li> <li>- Introducir cinta a la concha.</li> <li>- Centrar el rosón.</li> <li>- Colocar cordón.</li> <li>- Coser rosón a mano.</li> <li>- Utilizar barbijo y mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas de costurar tafilete.</li> <li>- Formas de preparar y colocar el tafilete.</li> <li>- Manejo de herramientas.</li> <li>- Técnicas de costurado del cordón y rosón.</li> <li>- Técnicas para preparar rosón.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Detallista.</li> <li>- Cuidadoso/a.</li> <li>- Paciente.</li> <li>- Minucioso/a.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plancha.</li> <li>- Horma.</li> <li>- Sobre trapo.</li> <li>- Barquillador.</li> <li>- Máquina de coser.</li> <li>- Aguja.</li> <li>- Tafilete.</li> <li>- Respiraderos.</li> <li>- Hilo.</li> <li>- Cinta.</li> <li>- Concha.</li> <li>- Cordón.</li> <li>- Toquillo.</li> <li>- Agua.</li> <li>- Forro.</li> <li>- Barbijo.</li> <li>- Mandil.</li> <li>- Dedal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coloca minuciosamente los detalles, considerando el modelo y simetría del sombrero.</li> </ul>	<p>Sombrero elaborado, según el modelo solicitado y asentado uniforme</p>	<p>Es necesario contar con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sombrero armado.</li> <li>- Modelo definido.</li> <li>- Herramientas adecuadas para el acabado.</li> <li>- Formadores necesarios.</li> <li>- Insumos necesarios.</li> </ul>



	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 24 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 3 MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>3.2 REALIZAR EL ACABADO DEL SOMBRERO, EN FUNCIÓN AL MODELO REQUERIDO.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Colocar sombrero al formador.</li> <li>- Dar forma a la copa del sombrero según modelo<sup>21</sup>.</li> <li>- Colocar sombrero al barquillador.</li> <li>- Revisar registros del barquillador.</li> <li>- Limpiar ala.</li> <li>- Re planchar el ala.</li> <li>- Cepillar sombrero.</li> <li>- Secar sombrero.</li> <li>- Realizar cepillado.</li> <li>- Verificar simetría del sombrero.</li> <li>- Utilizar barbijo, mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas de planchado.</li> <li>- Formas de verificar simetrías.</li> <li>- Manejo de herramientas.</li> <li>- Técnicas de dar forma a la copa.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minucioso/a.</li> <li>- Detallista.</li> <li>- Cuidadoso/a.</li> <li>- Paciente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formador.</li> <li>- Sobre trapo.</li> <li>- Plancha.</li> <li>- Cepillo.</li> <li>- Agua.</li> <li>- Mandil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retoca cuidadosamente el sombrero, en función al modelo y el acabado fino.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sombrero elaborado, según el modelo solicitado y asentado uniforme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es necesario contar con:</li> <li>- Sombrero armado.</li> <li>- Modelo definido.</li> <li>- Herramientas adecuadas para el acabado.</li> <li>- Formadores necesarios.</li> <li>- Insumos necesarios.</li> </ul>

<sup>21</sup> El momento de aplicación de esta habilidad depende del productor así como la forma de hacerlo, porque se puede utilizar la herramienta del formador o hacerlo a mano.

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 25 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

<b>COMPETENCIA 3 MANUFACTURAR SOMBREROS, EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ESTABLECIDA.</b>							
<b>SUB COMPETENCIA</b>	<b>HABILIDADES</b>	<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>ACTITUDES</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>CRITERIOS DE PROCESO</b>	<b>CRITERIO DE RESULTADO</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>3.3 PROPORCIONAR SERVICIOS DE PLANCHADO Y ARREGLO EN FUNCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Considerar estado del sombrero.</li> <li>- Identificar modelo y talla.</li> <li>- Seleccionar horma.</li> <li>- Sacar forro y tafilete.</li> <li>- Acomodar horma.</li> <li>- Asentar el sombrero.</li> <li>- Cepillar el sombrero.</li> <li>- Limpiar manchas si se requiere.</li> <li>- Asentar el sombrero.</li> <li>- Sacar brillo.</li> <li>- Colocar forro y tafilete.</li> <li>- Barquillar el ala.</li> <li>- Utilizar barbijo, mandil.</li>   <li>- Seleccionar la horma y el barquillador.</li> <li>- Desvestir sombrero (sacar tafilete, raso, cordón y larguera).</li> <li>- Limpiar el fieltro de manchas si se requiere.</li> <li>- Rasear el sombrero.</li> <li>- Remplazar rosón y cordón.</li>   <li>- Codificar soberos.</li> <li>- Considerar modificar modelo.</li> <li>- Desvestir sombrero.</li> <li>- Hilvanar sombrero para preveer que no se rompa.</li> <li>- Lavar el sombrero.</li> <li>- Engomar sombrero.</li> <li>- Afinar, en caso de revoltura.</li> <li>- Requemar con fuego.</li> <li>- Embarquillar.</li> <li>- Ribetear.</li> <li>- Colocar detalles.</li> <li>- Realizar el retocado final.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas del planchado.</li> <li>- Técnicas de sacado de tafilete.</li> <li>- Formas de seguridad personal.</li> <li>- Formas de cambiar raso.</li> <li>- Formas de realizar la compostura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuidadoso/a</li> <li>- Paciente.</li> <li>- Detallista.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hormas.</li> <li>- Barquillador.</li> <li>- Plancha.</li> <li>- Máquina de coser.</li> <li>- Plancha.</li> <li>- Trapo húmedo.</li> <li>- Cepillo de dientes (para limpiar el raso).</li> <li>- Agua.</li> <li>- Ace.</li> <li>- Shampoo.</li> <li>- Barbijo.</li> <li>- Mandil.</li> <li>- Fuego.</li> <li>- Lija.</li> <li>- Requemador.</li> <li>- Guantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plancha cuidadosament e el sombrero, en función a la conservación de la materia prima y los detalles del sombrero.</li> <li>- Cambia el raso cuidadosamente, verificando la alineación y costura uniforme.</li> <li>- Realiza la compostura, en función a la solicitud del cliente.</li> </ul>	<p>Servicios realizados de acuerdo a requerimientos del cliente.</p>	<p>Es necesario contar con :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clientes que requieren servicios.</li> <li>- Tienda o taller.</li> <li>- Materiales y herramientas necesarias.</li> </ul>

	ESTÁNDAR	Página 26 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

## 7. CONTEXTO DEL DESEMPEÑO DEL OFICIO

### 7.1 SITUACIONES FRECUENTES

Entre las situaciones frecuentes que el Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de Feltro vive a diario, se encuentran:

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de comercialización:

- ✓ Observar las tendencias de moda.
- ✓ Atender a distintos tipos de cliente para la recepción de pedidos.
- ✓ Asesorar al cliente en la calidad de materia prima, modelo y color de sombrero.
- ✓ Establecer relaciones de confianza con clientes exclusivos y/o mayoristas.

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de gestión:

- ✓ Complementar la oferta sombreros de manufactura propia con la oferta de servicios de planchado, cambio de raso y arreglo.
- ✓ Tomar en cuenta el clima para organizar la producción.
- ✓ Manejar los recursos económicos, priorizando el cubrir los costos de comercialización de tienda/taller.

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de producción:

- ✓ Realizar el proceso productivo para la elaboración de diferentes modelos de sombreros.
- ✓ Adaptar distintos objetos como herramientas útiles y efectivas para la producción de sombreros.
- ✓ Adquirir hormas de acuerdo a la tendencia de moda.
- ✓ Comprar materia prima y accesorios en función al tipo de sombrero a producir.

	ESTÁNDAR	Página 27 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

## 7.2 SITUACIONES COMPLEJAS

El Productor/a Propietario/a en Manufactura Artesanal de Sombreros de FielTRO debido a su experiencia ha desarrollado un conjunto de habilidades y conocimientos que le permite afrontar ciertas situaciones complejas, como ser:

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de comercialización:

- ✓ Lidiar con la reducción del mercado para el sector, provocado por la inseguridad ciudadana respecto al robo de sombreros, situación que hace que las personas decidan utilizar sombreros más económicos y de otras características.
- ✓ Conseguir tienda o puesto en una zona o sitio estratégico de venta.
- ✓ Buscar formas de innovar en modelos y sacar el mejor provecho, antes que estos sea copiados en el mercado.

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de gestión:

- ✓ Sobrellevar la subida y variación de precios de materia prima a causa de la existencia de un monopolio de proveedores de materia prima y accesorios.
- ✓ Tolerar el constante mal trato por parte de los proveedores de materia prima e insumos sin dañar las relaciones de negocio establecidas.
- ✓ Cubrir los costos de funcionamiento, considerando esencialmente el pago del alquiler donde funciona la tienda/taller, además de la adquisición de materia prima e insumos para la producción.
- ✓ Manejar los precios de la competencia.

	ESTÁNDAR	Página 28 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

Situaciones frecuentes respecto a las competencias de producción:

- ✓ Adecuarse al espacio de trabajo estrecho por lo general, ya que la mayor parte de los productores producen el sombrero en el mismo espacio donde los comercializan (tienda/taller).
- ✓ Idear formas de proteger su salud ya que actualmente se carece de implementos de seguridad adecuados al tipo de trabajo y riesgos al cual se enfrenta un productor de sombreros de fieltro.

### 7.3 FUTURO DEL OFICIO

A los expertos del sector les preocupa distintos aspectos de su actividad, siendo las más sentidas las que se mencionan a continuación:

La paulatina disminución del uso de sombreros de fieltro por parte de los consumidores, debido a la accesibilidad y bajo costo de sombreros importados hechos con otro tipo de materia prima (jean, tela sintética y plástico). A esto se suma la comercialización de sombreros de fieltro robados o usados y la posibilidad de alquiler de estos productos, que recientemente ofrecen algunos comerciantes.

Estos aspectos afectan directamente al productor porque ocasionan la reducción de la demanda para los sombreros de fieltro, dando lugar en muchos casos a la competencia desleal y escasas ganancias a costa de mantenerse en el mercado. Para contrarrestar esta situación, plantean la necesidad de apoyo de instituciones del Estado para incentivar el uso del sombrero de fieltro por los beneficios que ello implica así como contar con créditos productivos adecuados a la realidad del productor de sombreros de fieltro.

Los productores también indican que les afecta de manera negativa la presencia de intermediarios de materia prima e insumos que de manera arbitraria elevan los costos especialmente de la materia prima y disponen inclusive la cantidad, calidad y colores que proveerán a los productores. De igual modo los productores nacionales de fieltros destinan los de mejor calidad

	<b>ESTÁNDAR</b>	Página 29 de 36
	<b>PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO</b>	Versión: 0.08
	<b>VMPE-NO-014-01</b>	En vigencia

para la exportación dejando para el productor y consumidor nacional materia prima de regular o baja calidad. Esto de alguna manera es subsanado por algunos importadores que proveen a los productores de fieltros finos de distintas procedencias, pero a costos elevados, que pocos clientes están dispuestos a cubrir.

Otro aspecto sumamente importante de resolver según los productores es el proceso productivo artesanal que aunque caracteriza y le da valor al sombrero que elaboran, resulta dañino para la salud. Algunos ejemplos de esta situación se pueden apreciar en los procesos del engomado, lo que implica el constante manejo de agua fría y caliente repetidas veces; así como el tratamiento de la materia prima que debe ser estirada con esfuerzo y que desprende residuos que dañan los pulmones.

Sobre este tema, los productores consideran importante que existan iniciativas del Estado que les puedan asesorar sobre el uso de implementos e instrumentos de protección apropiados para la labor artesanal del armado y acabado del sombrero así como el manejo de los residuos para no dañar el medio ambiente. Asimismo consideran importante la colaboración en la mecanización de procesos altamente nocivos como el engomado.

## 8. VALIDEZ DEL ESTÁNDAR

<b>Fecha de elaboración del estándar</b>	2015 - 09 - 28 y 29
<b>Fecha de validación</b>	2015 – 10 - 26
<b>Fecha de validez</b>	2020 – 10 - 26

	ESTÁNDAR	Página 30 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

## 9. GLOSARIO

**Afinar:** Poner algo más fino y suave. Palabra utilizada por los productores para indicar que suavizan el fieltro utilizando distintos utensilios, pudiendo ser estos lija de agua, cepillos u otros al alcance de cada productor.

**Asentar:** Poner o colocar a alguien o una cosa de modo que permanezca firme. Palabra utilizada por los productores para indicar que mediante la operación del vaporeado el sombrero conserva la forma del molde que se está utilizando.

**Barquillador:** Molde que se utiliza para dar forma al ala del sombrero que varía según el modelo de ala del sombrero.

**Capacidad de la unidad productiva:** Máximo nivel de actividad en la producción que puede alcanzarse con una estructura dada. El determinar la capacidad productiva de la unidad/taller es fundamental para la gestión empresarial, porque permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

**Características del pedido:** Denominación que utilizan los productores para referirse a las especificaciones técnicas para la labor de producción. Es un registro donde se define un conjunto de requerimientos que el producto debe cumplir. Para el caso de sombreros de fieltro los requerimientos se refieren a la calidad de materia prima, color, medidas del sombrero, condiciones de entrega, adelanto y otros. El nivel de detalle y datos que contenga este registro dependen de cada productor/a.

**Catálogo:** Lista o registro ordenada de elementos semejantes entre sí. En el caso del productor de sombreros de fieltro, utiliza el catálogo de fieltros que indica el gramaje y colores disponibles de fieltro para elaborar el sombrero.

**Capital operativo:** El capital operativo se define como el capital utilizado para las operaciones diarias en una empresa, incluyendo el taller, equipo, inventarios, materias primas y efectivo utilizado en operaciones diarias.

**Capital de trabajo:** El capital de trabajo se enfoca en las operaciones de día con día y, incluye sólo los artículos como inventario, efectivo, materias y cuentas por cobrar.

**Cliente ocasional:** Es un cliente que de manera ocasional realiza la compra de un sombrero. En la mayoría de los casos hace muchas preguntas al productor que atiende en tienda, demostrando su escaso conocimiento sobre el producto, motivo por el

	ESTÁNDAR	Página 31 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

cual algunos productores no le prestan demasiada atención y sólo le ofrecen información mínima porque no lo considera un cliente importante. En cambio, este cliente es muy importante para el productor que atiende en ferias de pueblo o ferias de frontera fuera de la ciudad, porque los sombreros siguen formando parte importante de la vestimenta de las personas del área rural.

**Cliente exclusivo:** Este denominativo se utiliza para dos clientes con características similares. En el primer caso, se trata de un cliente para el cual el sombrero es parte de su vestimenta habitual y busca que sea especial para distinguirse, lo cual significa que el sombrero se vea fino independientemente de la calidad de la materia prima. En este caso cada persona prefiere la “mano” de un productor específico que logra este efecto, además que la manera en cómo elabora su sombrero le hace ver y sentirse bien. Este tipo de cliente es frecuente para los productores que tienen tienda y solicitan lo que el productor conoce como “mandado o mandadito”, lo cual significa que el sombrero debe tener alguna modificación a pedido y gusto del cliente, por lo cual el precio de la “obra” no será un problema. El otro caso es de la cliente que desea vestir de pollera para una ocasión especial y lucir un sombrero cuyo modelo sea exclusivo. En este caso la cliente pide el asesoramiento del productor/a y solicita que el sombrero sea único, enfatizando en el modelo, la calidad de la materia prima y el color, sin tener reparos en el costo del producto, siempre que cumpla la condición de un producto exclusivo. En cambio este cliente es raro para los productores que atienden en la zona rural, porque los sombreros que se ofertan son estandarizados y de calidad regular por el poder adquisitivo de la población que el productor atiende.

**Cliente folklorista:** Es quien necesita contar con sombreros que serán utilizados por un grupo musical, comparsa u otros grupos relacionados al folklore y acude al productor que tiene tienda para solicitar un pedido, donde por lo general el pedido enfatiza aspectos como cantidad, color, modelo y costo, dado que el sombrero será utilizado sólo por una ocasión. Para el productor que tiene tienda este cliente acude sólo en las temporadas de fiestas y para el productor que atiende en zona rural este cliente es muy raro.

**Cliente intermediario o mayorista:** Término utilizado por el productor/a para denominar al revendedor/a de sus productos, que no necesariamente hace pedidos de volúmenes altos. Para el caso de los productores con tienda suelen ser las



	ESTÁNDAR	Página 32 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

“pasanakeras”, quienes les piden sombreros de cholita en cantidades que oscilan hasta la media docena o un poco más, el pedido en este caso enfatiza en tamaño, color, modelo y cantidad. En cambio para el productor que atiende en zonas rurales, este cliente es el habitual, dado que son personas que revenden los sombreros en sitios más alejados de las ferias, este cliente intermediario enfatiza el pedido en la cantidad (mínimo de una docena), modelo, color y talla.

**Cola:** Gelatina hecha de cuero de res y que se constituye en un insumo utilizado para engomar el sombrero.

**Concha:** Adorno que forma parte del rosón que lleva el sombrero de chola paceña.

**Cordel de algodón:** Cordel que utilizan los productores para sujetar el fieltro a la horma o al formador en distintos momentos del proceso productivo.

**Cordón:** Adorno que lleva el sombrero de chola paceña en lugar del toquillo o cinta del sombrero.

**Cortador de ala:** Instrumento que se utiliza para cortar la demasía del ala del sombrero y que permite a la vez medir su tamaño. Usualmente los productores elaboran su propia herramienta.

**Costos:** Gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. El costo de un producto está formado costo de la materia prima e insumos, los gastos de funcionamiento y de comercialización del bien en cuestión.

**Embalar:** Colocar convenientemente dentro de cajas, cubiertas o cualquier otro envoltorio los objetos que han de transportarse, a fin que estos sean resguardados de cualquier daño.

**Fieltro:** También llamado “fuste” en la jerga del sector. Es un textil no tejido, es decir, que no surge del cruce entre trama y urdimbre, como ocurre con las telas. Se lo elabora a partir de un proceso de prensado de varias capas de fibras de lana o pelo de animales, a partir de su conformación es posible también teñirlo utilizando colorantes. Los productores lo utilizan como materia prima y son adquiridos con la forma básica de una campana. Asimismo indican que los fieltros que utilizan son elaborados por fábricas nacionales a partir de la lana de oveja o conejo y a requerimiento del cliente es posible adquirir otros fieltros importados de una mejor calidad o incluso otro tipo de fibra animal como la del castor.

**Formador:** Horma que tienen distintas formas según el modelo de sombrero a elaborar.

**Forro:** Tela que forra a parte interna del sombrero dependiendo del modelo.

	ESTÁNDAR	Página 33 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

**Horma:** Molde con que se fabrica o se da forma a una cosa. Las hormas o moldes que utilizan los productores suelen ser de madera y son elaborados por otros artesanos a quienes les llaman “hormeros”, las hormas vienen en distintas tallas que van desde la talla 1 hasta la talla 3 ½.

**Hormillon:** Tabla ovalada con agujeros para insertar tacos de madera que lo aseguran a la horma. Es un añadido que se suma a la horma para elevar el tamaño de la copa.

**Instrumento para empujar el fieltro:** Instrumento que el productor utiliza para empujar el cordel de algodón a medida que logra estirar el fieltro sobre la horma planchando. Este instrumento no tiene un nombre específico porque cada productor utiliza distintos instrumentos, la condición esencial es que tenga una curva pequeña del extremo que hace contacto con el fieltro y que tenga un mango para su manipulación.

**Insumos:** Elemento que se utiliza en la producción de bienes y servicios. Los insumos pueden considerarse bienes intermedios en la medida en que son requeridos para generar otros bienes, mismos que serán de consumo final.

**Manufactura:** Termino referido al procedimiento de fabricación de las materias primas en productos acabados, adicionalmente hace referencia a un trabajo en el que predomina el trabajo manual.

**Materia prima:** Insumo principal utilizado para la elaboración de un producto. En este caso se refiere al fieltro utilizado en la elaboración del sombrero.

**Materiales:** Son los productos útiles para la actividad tecnológica que se obtienen de la transformación de las materias primas.

**Precio:** El precio de venta de un bien o servicio está conformado por el costo total de producir dicho bien más el monto de ganancia que se espera obtener.

**Rasear:** Operación mediante la cual se coloca la tira de tela raso al sombrero de chola paceña.

**Registro de barquillador u horma:** Marcas de medidas que tienen cada horma y que son revisadas por los productores para elaborar el sombrero.

	ESTÁNDAR	Página 34 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

**Registro:** Documento en el que se detalla la información de la unidad productiva respecto a ventas, compras, cuentas, registros de asistencia de personal, la asignación de trabajos y la información de la unidad productiva que considere necesaria el productor.

**Respirador:** Orificios del sombrero que permiten la entrada del aire. Dependiendo del modelo pueden o no estar presentes en el sombrero, sin embargo es parte fundamental en el modelo de sombrero de chola paceña.

**Ribete:** Cinta o tira de tela o piel con que se adorna el sombrero. Para el ribete puede utilizarse distintos materiales, dependiendo del modelo del sombrero y la creatividad del productor.

**Ribetear:** Acción de colocar el ribete.

**Rosón:** Adorno del sombrero de chola paceña que se coloca en el lugar del toquillo o cinta del sombrero.

**Sombrero:** Prenda de vestir que se utiliza para cubrir la cabeza del sol. Los sombreros se diferencian de las gorras pues los primeros tienen un ala que rodea toda la prenda y las gorras solo tienen visera. Los sombreros pueden ser fabricados con una gran variedad de materiales, incluyendo lana, piel, fieltro, cuero y paja. Por lo general, las partes de un sombrero de fieltro son la copa, el ala, la cinta que incluye un lazo u otro tipo de adorno, el ribete y el tafilete. Estas partes, pueden variar en su denominación según el modelo de sombrero del que se trate.

**Tafilete:** Wincha o cinta de cuero u otro material que va dentro del sombrero las cuales permiten el buen uso y el soporte que le da forma al sombrero para colocar la cabeza.

**Tela raso:** Tela fina, lisa y lustrosa utilizada para adornar el sombrero de la chola paceña en el borde del ala y la falda de la copa.

**Tesar:** Palabra utilizada por los productores para indicar la operación de “*tensado*” o “*jalado*” del fieltro al momento de dar la forma al sombrero al planchando.

**Tiempo estándar de producción:** Es el tiempo promedio referencial para que un operario, trabajando bajo condiciones normales elabore un producto.

	ESTÁNDAR	Página 35 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

**Toquillo:** Palabra utilizada por los productores para denominar a la cinta que adorna el sombrero y que se coloca en la parte externa del sombrero donde termina la copa e inicia el ala.

**Unidad Productiva-UP:** Denominación genérica que hace referencia tanto al tipo de organización como al espacio de trabajo o taller donde se desarrollan las actividades y venta de la micro o pequeña empresa.

**Utilidad:** Provecho o beneficio que se saca de una cosa.

**Vaporear:** Palabra utilizada por los productores para indicar la operación de planchar el sombrero utilizando un trapo húmedo sobre la horma, el formador o el barquillador. Esta operación es repetida hasta lograr que el material conserve la forma del molde o esté bien asentado.

## REFERENCIAS

- Definición de/costo/#ixzz30J8nTQVs
- <http://consombrero.homelinux.com/2009/03/hormillon/>
- <http://definicion.de/costo/>
- <http://definicion.mx/insumo/>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Capacidad\\_de\\_producci%C3%B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Capacidad_de_producci%C3%B3n)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Herramienta\\_manual](http://es.wikipedia.org/wiki/Herramienta_manual)
- <http://www.ecured.cu/index.php/sombrero>
- <http://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
- <http://www.materialparamanualidades.es/blog/el-fieltro>
- <http://www.significados.com/precio/>
- <http://www.wordreference.com/definicion.>

	ESTÁNDAR	Página 36 de 36
	PRODUCTOR/A PROPIETARIO/A EN MANUFACTURA ARTESANAL DE SOMBREROS DE FIELTRO	Versión: 0.08
	VMPE-NO-014-01	En vigencia

- <https://lasombrereria.wordpress.com/2010/10/25/herramientas-para-sombreros/>
- Real Academia de la Lengua. Diccionario, Vigésima segunda edición.
- Diccionario Enciclopédico Vox 1. © 2009 Larousse Editorial, S.L.
- Infraestructura Colombiana de Datos Espaciales (ICDE).