



FACULTAD DE ARQUITECTURA,  
URBANISMO Y DISEÑO  
Universidad Nacional de San Juan

Trabajo final de DISEÑO INDUSTRIAL

Año 2024

# SISTEMA DE PUNTO DE VENTA PARA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.

Sofía Sol **Salinas Guaquinchay**

---

Profesor Titular **Mgter DI Gabriel Díaz Reinoso**



## **TALLER DE DISEÑO INDUSTRIAL IV**

**Trabajo Final de Salinas Guaquinchay Sofía Sol**

### **SISTEMA DE PUNTO DE VENTA PARA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA**

**Profesor: Mgter DI Gabriel Díaz Reinoso**

**2024 – FAUD – UNSJ**



## ÍNDICE

1- Presentación del Proyecto.....	3
2- Presentación del tema elegido.....	4
3- Problema.....	5
4- Programa de Diseño.....	13
4-a. Estrategia de Diseño.....	13
4-b. Usuario.....	13
4-c. Requisitos y Condicionantes.....	14
5- Proyecto Inmediato.....	16
5-a. Concepto de Diseño.....	16
5-b. Aspectos Funcionales.....	17
5-c. Aspectos Configurativos y Formales.....	27
5-d. Aspectos Técnicos-Constructivos.....	29
6- Proyecto Conceptual.....	36
6-a. Estrategia de Diseño.....	36
6-b. Concepto de Diseño.....	36
6-c. Requisitos y Condicionantes.....	37
6-d. Aspectos Funcionales.....	38
6-e. Aspectos Configurativos y Formales.....	43
6-f. Aspectos Técnicos-Constructivos.....	45
7- Conclusiones.....	47
8- Bibliografía.....	48
9- Anexos.....	52
10- Agradecimientos.....	70



## **Presentación del Proyecto**

Este proyecto está diseñado con el fin de promover la economía social y solidaria desde cada uno de los emprendedores y/o artesanos dentro del departamento San Martín. De esta manera es que el municipio es de gran importancia para ayudar a promocionar la actividad económica dentro de este marco, el sector a trabajar es diseño, territorio y turismo en forma conjunta.

El producto es un sistema de punto de venta para que los usuarios del departamento puedan trasladarlo a un espacio determinado.

Actualmente se han establecido en toda la provincia diferentes puntos de venta denominados "El Hilar", teniendo por finalidad incentivar y promocionar la venta de artesanías en cada departamento.

En primera instancia la propuesta de diseño surge desde el concepto de biomímesis inspirado en las formas de la vaina del árbol de algarrobo, autóctonos en la región del Dpto. San Martín, del cual soy oriunda, y es por ello que está pensado para trabajarlo en primer lugar en dicho departamento, incluso dándose así el aprovechamiento de lugares estratégicos seleccionados previamente por el municipio.



## **Presentación del Tema Elegido**

El tema seleccionado es el de Diseño, Territorio y Turismo en el contexto del territorio es que se va a desplegar el uso del producto de diseño, intervenido conjuntamente por organizadores departamentales provenientes del municipio, desde el marketing y promoción de la actividad de venta de productos artesanales únicos, es por ello que las personas van a hacer que esta actividad de venta de artesanías cobre mayor notoriedad desde el mismo departamento a diferentes partes y/o departamentos de la provincia.

A continuación, se explicarán cada uno de estos conceptos a modo de síntesis.

- La palabra diseño tiene un rango muy amplio de definiciones, ya que se aplica a muchas áreas del saber humano de manera más o menos diferenciada. Sin embargo, el diseño es generalmente un proceso de prefiguración mental, es decir, de planificación creativa, en el que se persigue la solución para algún problema concreto, especialmente en el contexto de la ingeniería, la industria, la arquitectura, la comunicación y otras disciplinas afines.

- Un territorio es una porción de la superficie terrestre que pertenece a un país, una provincia, una región, etc. El término, procedente del latín *territorium*, puede hacerse extensivo a la tierra o terreno que posee o controla una persona, una organización o una institución.

- Definición de turismo según la OMT (Organización Mundial del Turismo): las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno natural por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y otros motivos.

Habiendo explicado los conceptos de cada sector es que el producto diseñado puede verse desde cualquiera de estos nodos o sectores, cumpliendo desde cada perspectiva en su modo de uso, funcionamiento, configuración y desde la parte técnica-constructiva, teniendo en cuenta la estética e impronta conceptual vinculada a la flora (en este caso el algarrobo, la vaina) de la provincia de San Juan.

La descripción del contexto o entorno nacional, provincial, empresarial u organizacional se realizó mediante un análisis PESTEL (véase Anexo 1).

## **PROBLEMA**

La falta de visibilidad y organización de los puntos de venta, afecta a la comercialización de los productos y la distinción de los mismos.

La organización u empresa con la que se trabajó en este proyecto es la Municipalidad de San Martín.

La municipalidad está ubicada por Av. Sarmiento entre calle Meglioli y Cruz Godoy. Es una de las municipalidades más modernas que posee la provincia de San Juan ya que el departamento en el que se encuentra es el más joven de dicha provincia.



Municipalidad de San Martín.



En el año 2022 le otorgaron la distinción del Galardón de Plata del Premio Nacional a la Calidad.



En este contexto es que se desarrollaron eventos o ferias artesanales a lo largo de cada año, haciendo de los mismos eventos una comunidad de la que empezaron a formar parte cada persona que se unió a la venta de artesanías como un emprendedor más, esta comunidad siempre ha sido dirigida y organizada mediante el área de acción social del municipio.

A continuación, se muestran algunas imágenes de las ferias realizadas.







Ferias realizadas en el Núcleo Deportivo y Cultural Zona Centro.

Se pueden observar como los artesanos y/o emprendedores exponen sus productos y a su vez como ellos tratan de cubrirse para evitar una prolongada exposición al sol.

En la última imagen se puede observar el transporte de las tarimas y asientos, los cuales son llevados a un depósito, ubicado en la Unión Vecinal Zona Centro que forma parte de dicho Núcleo.



Unión Vecinal Zona Centro

# NUCLEO DEPORTIVO Y CULTURAL ZONA CENTRO



Cartelería realizada por mi, en el proceso de investigación para el Trabajo Final de Tesis y en mis Prácticas Académicas realizadas en el Municipio de San Martín.

En el cartel presentado se muestra un plano del Núcleo Deportivo y Cultural Zona Centro, donde la organización municipal de las ferias artesanales era a partir de este espacio seleccionado para la exposición al aire libre y un depósito cercano (Unión Vecinal Zona Centro), esto último actualmente se sigue manteniendo pero con el programa "Hilar San Juan", el cual estableció que los artesanos tengan un punto de venta más organizado, por lo que en el caso del departamento San Martín se encuentra ubicado en los hornos antiguos del Complejo Ceferino Namuncurá.

Es así que la comunidad de artesanos ahora cuenta con un espacio propio para exponer sus productos, entonces los hornos antiguos si bien funcionan como depósito, también funcionan como espacio expositor, pero por la arquitectura de los mismos resulta difícil que los posibles clientes puedan encontrarlo con facilidad y es por ello que terminan comprando artesanías y otros productos de los puestos ubicados en la galería del complejo, entonces se hacen esfuerzos para poder trasladar todos sus productos, tarimas, mesas, sillas etc. hacia afuera de los hornos, para que de esa forma puedan ser vistos.







Ingreso a los hornos antiguos del Complejo Ceferino Namuncurá.

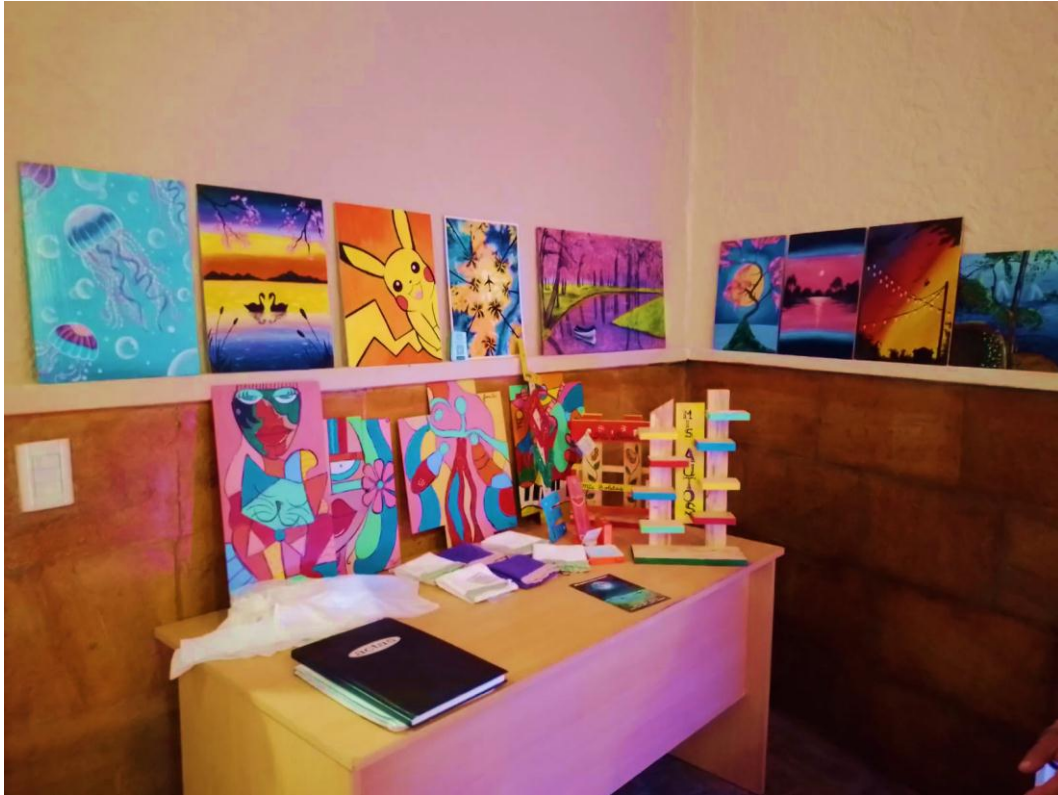


Imágenes del interior de los hornos antiguos como punto de venta del programa "Hilar San Juan"



Los canastos de caña que se aprecian en esta imagen son artesanías realizadas por mi papá.





La 1er fila de cuadros de esta imagen y todos los cuadros de la imagen anterior a esta, fueron pintados por mí, ya que me uní a la comunidad de artesanos durante el tiempo que me llevó la investigación, las demás artesanías son del resto de la comunidad.

Se realizó un análisis FODA como análisis estratégico para el estudio de dicha organización (véase Anexo 2).

## PROGRAMA DE DISEÑO

### Estrategia de Diseño

Producto que tiene como fuente de inspiración la Biomímesis, entendiendo las formas naturales.

### Usuario

Perfil del Usuario (síntesis):

Actividades: reuniones familiares, con amigas y amigos, trabaja en sus tiempos libres ya que disfruta lo que hace, ella es costurera y también teje todo tipo de productos.

Contexto: tiene casa propia, donde vive con su esposo y tres hijos.

Tradiciones, códigos propios: si se trata de una urgencia puede aplazar otros pedidos, ya que los encargos son hechos por vecinos, amigos, familiares y conocidos de la zona.

Experiencia: ella actualmente es ama de casa, realizó varios cursos de costura y pintura en tela.



Mapa de Empatía (síntesis):

¿Qué piensa y siente?: Piensa en cómo administrar sus tiempos, horas de trabajo, cómo venderlos, y dónde venderlos.

¿Qué escucha?: Escucha consejos y/o recomendaciones de personas cercanas. Escucha atentamente a cada pregunta o consulta que los clientes le hacen.

¿Qué vé?: Rodeado de familiares o amigos que trabajan en conjunto. Va teniendo en cuenta la competencia en cada feria o galería en la que participe. Alternativas para conseguir materia prima.




¿Qué dice y qué hace?: Le gustaría tener su propio espacio para trabajar y vender. Crea sus propias herramientas de trabajo. Consigue sus clientes locales. El comportamiento de él hacia sus posibles compradores es amigable.

Para este análisis se hizo un Perfil del Usuario y un Mapa de Empatía (Véase Anexo 3).

**Requisitos y Condicionantes**

**PROGRAMA DE DISEÑO:**

Variable	Requisito	Condicionantes
F	a) Deben considerarse superficies de apoyo para la exposición de las artesanías.	a)-Considerar el espacio con el que cuentan los emprendedores. -Considerar la variedad de productos de los artesanos.
	b) Debe ser un punto de venta que permita su desarmabilidad y transportabilidad. Debe ser de fácil armado y fácil guardado, practicidad.	b)-Tener en cuenta distancias, antropometría de la persona, alcances. (En posición de pie: Alcance brazo frontal, Alcance brazo lateral, Alcance máx. vertical; en posición sedente: Altura normal sentado, Altura hombro sentado, Longitud nalga-rodilla, Longitud nalga-poplíteo, etc; de mano: Longitud mano, Longitud palma mano, Anchura mano, etc.). -Peso del producto. -Considerar que el producto debe ser transportable por una persona. -El producto una vez cerrado debe ser transportable. -Espacio en el que se transportará (tierra, asfalto, etc.) considerar el tipo de suelo. -Debe considerarse el peso del producto. -Considerar materiales disponibles con características rígido.
U		
N		
C		
I		
Ó		
N	c) Debe considerarse el guardado de los ingresos y/o ventas.	c)-La zona de guardado del dinero debe tenerse en cuenta para dicha venta. -Considerar espacio para almacenamiento de packaging de los productos a vender. -Considerar el espacio de guardado de cada parte del sistema.

<p>F O R M A</p>	<p>El producto debe ser atractivo para la venta de artesanías.</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tener en cuenta el ordenamiento de los productos y que se destaque del entorno, que llame la atención.</li> <li>-Considerar espacialidades a definir, luz, colores, texturas, visualización rápida.</li> </ul>
<p>U S O</p>	<p>El producto debe permitir un buen acceso y uso del mismo.</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tener en cuenta la ergonomía para la comodidad del usuario y el cliente (distancias, antropometría del usuario, alcances).</li> <li>-Considerar las diferentes zonas (sectores de venta, almacenamiento, exposición).</li> </ul>
<p>E S T R U C T U R A L</p>	<p>Es deseable la protección del vendedor, de los rayos UV.</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tener en cuenta el material a utilizar, resistencia.</li> <li>-Antropometría de las personas.</li> <li>-Considerar el espacio para una persona.</li> </ul>

Características: **OBLIGATORIO**  **DESEABLE** 



## PROYECTO INMEDIATO

### Concepto de Diseño

Sistema de Punto de venta fabricado principalmente con materiales naturales, superficies de apoyo con desnivel y contenedores desmontables. El artesano/emprendedor puede exponer sus productos sobre una superficie, en soportes inclinados y estantes. Además, este producto cuenta con estructuras que brindan luz y cartelera informativa.

El material principal utilizado es la madera multilaminada, luego el aluminio, el acero y un mínimo de mimbre en algunos contenedores, respecto al toldo está diseñado en malla de poliéster, recubierta en PVC.

En cuanto a la morfología del producto consta de diversas piezas, con forma de letra "S" la unidad principal es una lámina que se va curvando y/o doblando con perforaciones sobre sus superficies, posee espacios prismáticos que sirven como contenedores del resto de piezas que siguen correspondiéndose a láminas curvadas y/o torcidas, contando también con láminas planas.



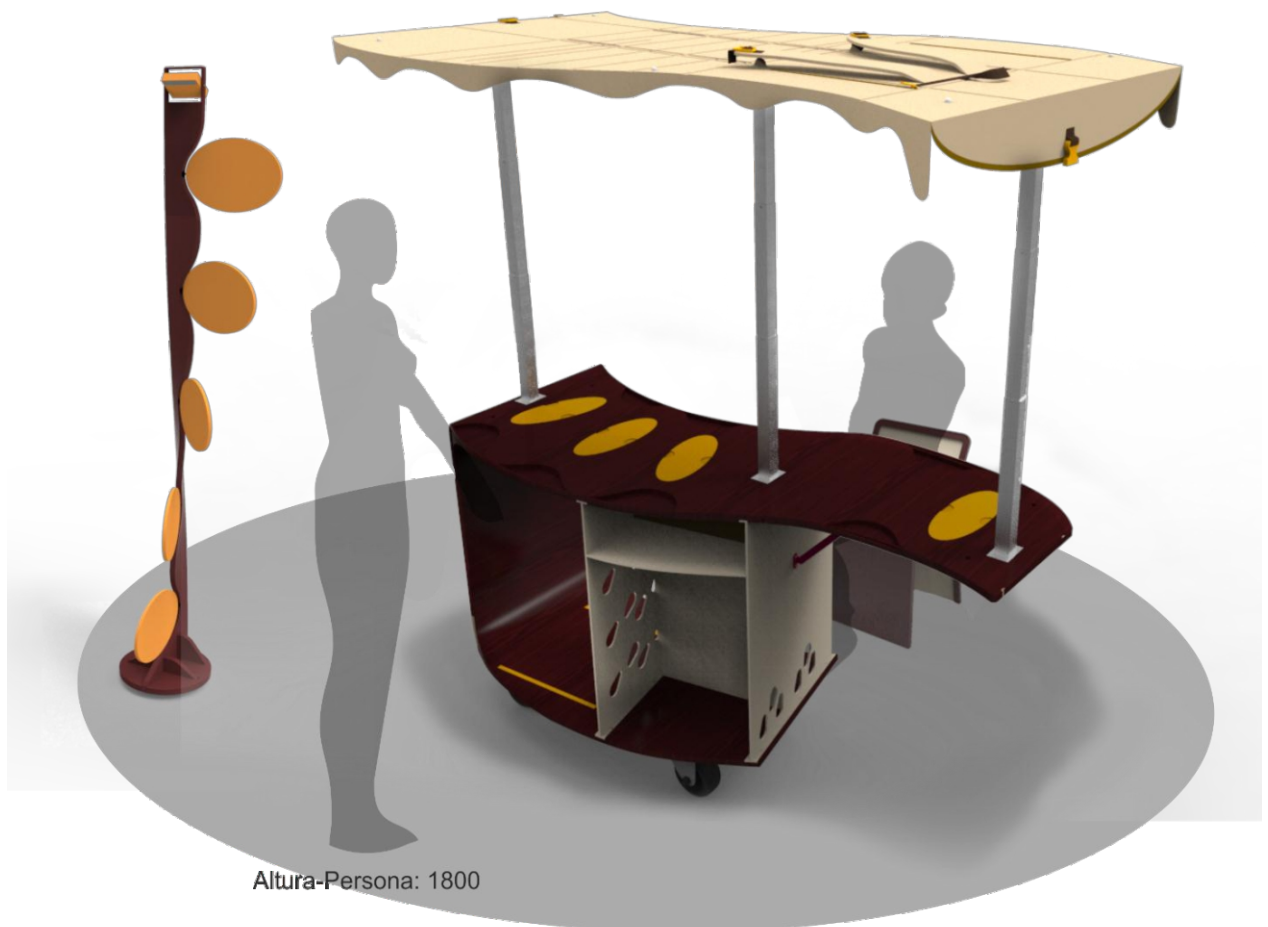


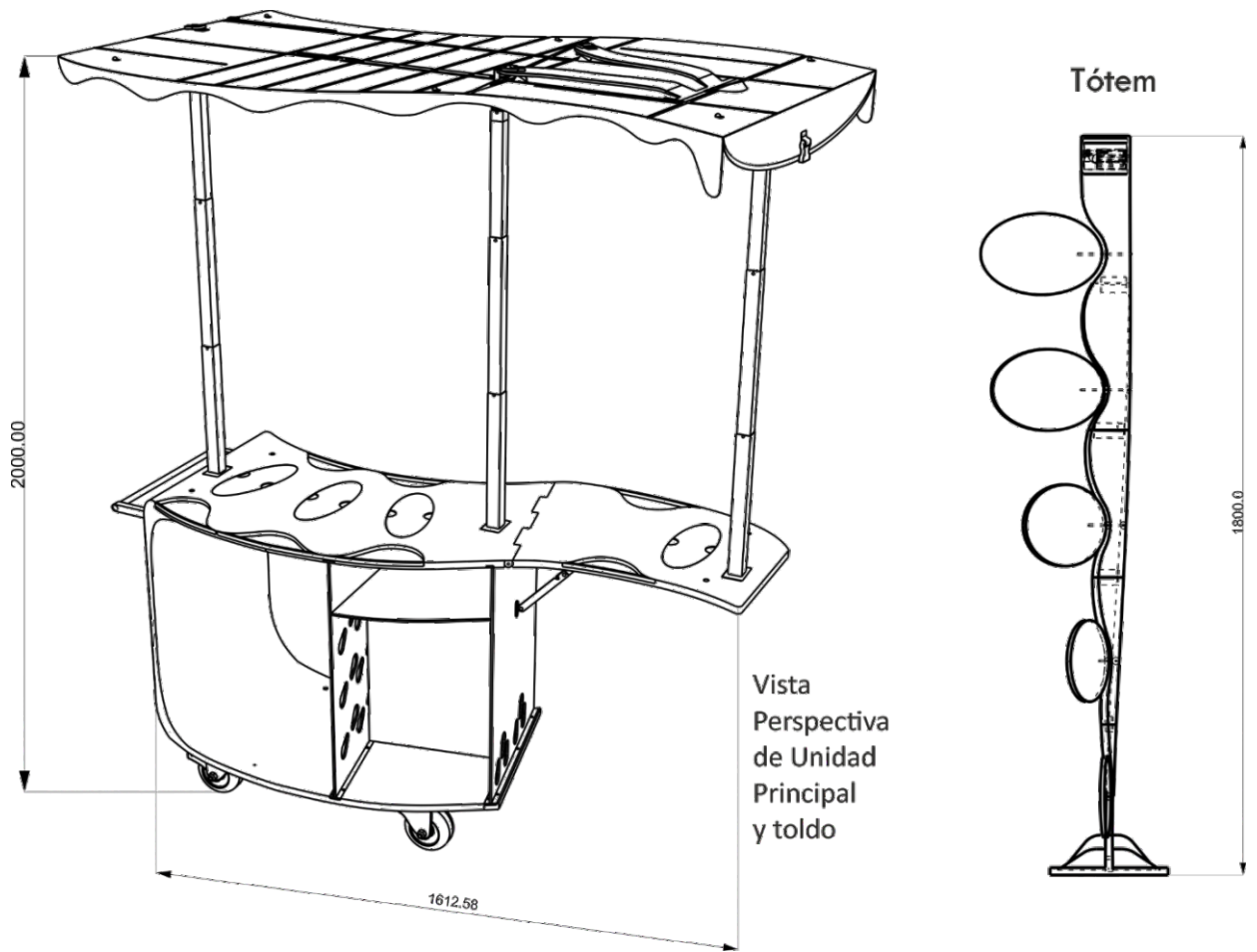
## **Aspectos Funcionales**

### **Funcionamiento:**

Este sistema funciona a partir de la instalación realizada por los artesanos, quienes a su vez podrán seleccionar previamente los elementos que utilizarán. Los municipales del área de acción social estarán a cargo de que cada artesano posea sus respectivos carteles informativos en el tótem para la disposición de su punto de venta.

Una vez lista la instalación, el artesano podrá extraer del módulo todos los elementos necesarios para poder ubicar y exponer cada uno de sus productos a vender.

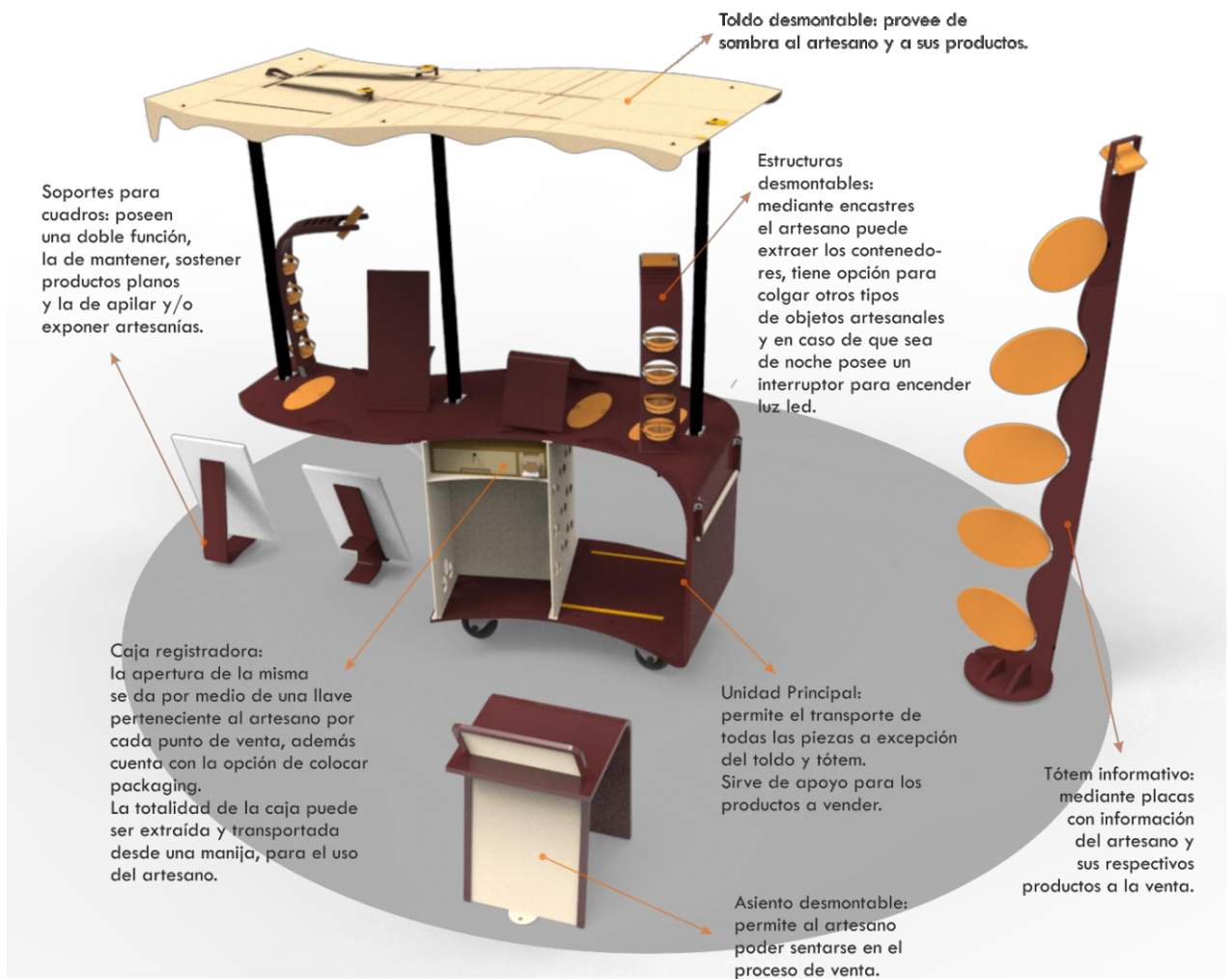




Medidas Generales.

**Función:**

El punto de venta sirve para la exposición artesanos/emprendedores vendan sus productos en las ferias departamentales que se organizan cada año. De modo tal que éste les brinde comodidad, espacio y practicidad.





## Secuencias de Uso:

1) Transporte del producto.



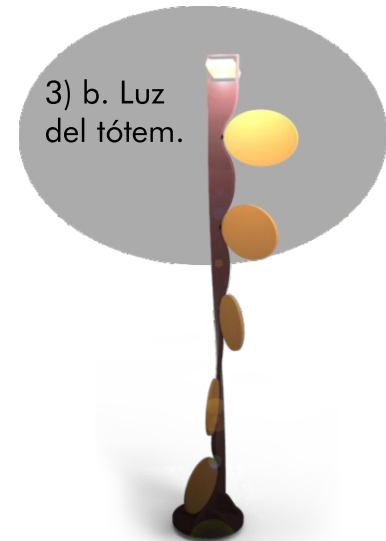
2) Si es que no está instalado previamente, se coloca el cartel, mediante broches tornillo, el artesano decidirá de qué lado del módulo lo ubicará.



3) Se extrae las partes del tótem de dentro de la mochila, para así armarlo.



3) b. Luz del tótem.



4) El artesano abre la superficie de apoyo rebatible quedando fija

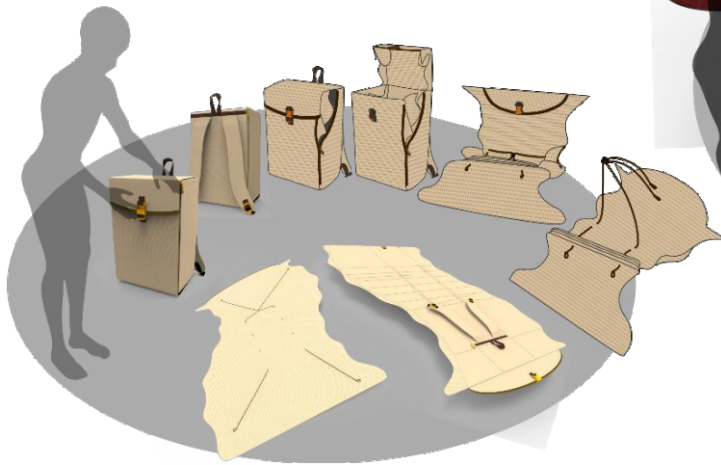


5) Se desmonta el asiento, por medio del perno que lo ajusta al módulo.





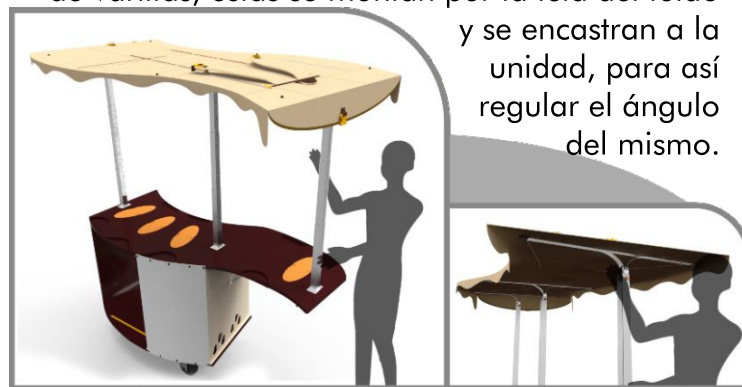
6) Se abre la mochila desde sus cierres, Hasta desplegarlo por completo, siendo este mismo el toldo, junto con las tres varillas.



6) a. En caso de no utilizar el toldo, se procede a guardar la mochila.



7) Entonces se procede a desplegar el conjunto de varillas, estas se montan por la tela del toldo y se encastran a la unidad, para así regular el ángulo del mismo.



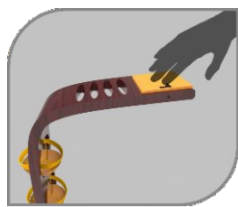
8) El artesano elige qué elemento del sistema utilizar para exponer sus productos.

Bandejas encastrables del módulo y desniveles.



Se desmontan las Estructuras

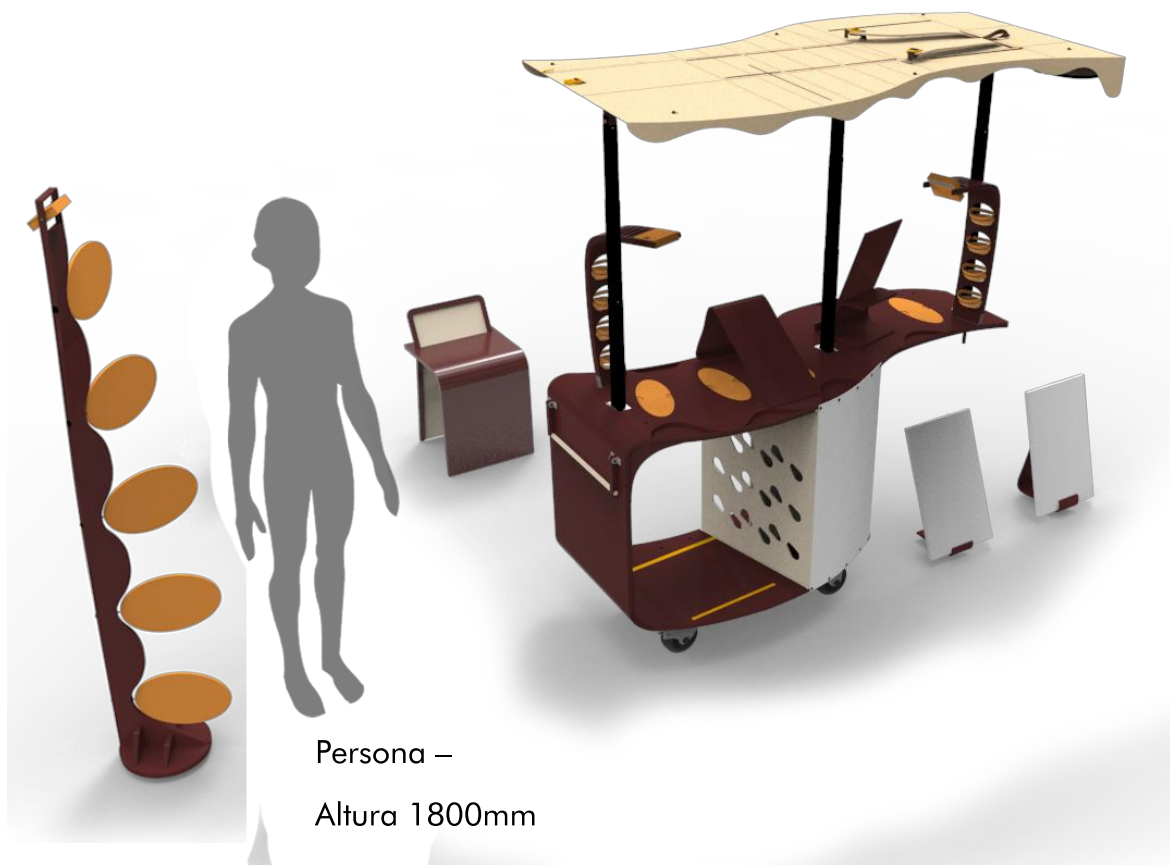
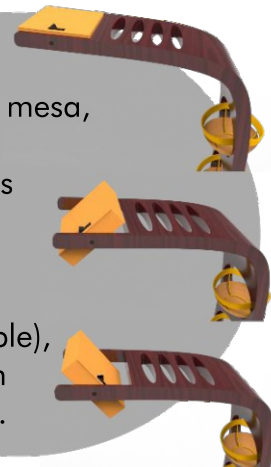
Se desmontan los Soportes



### Estructuras

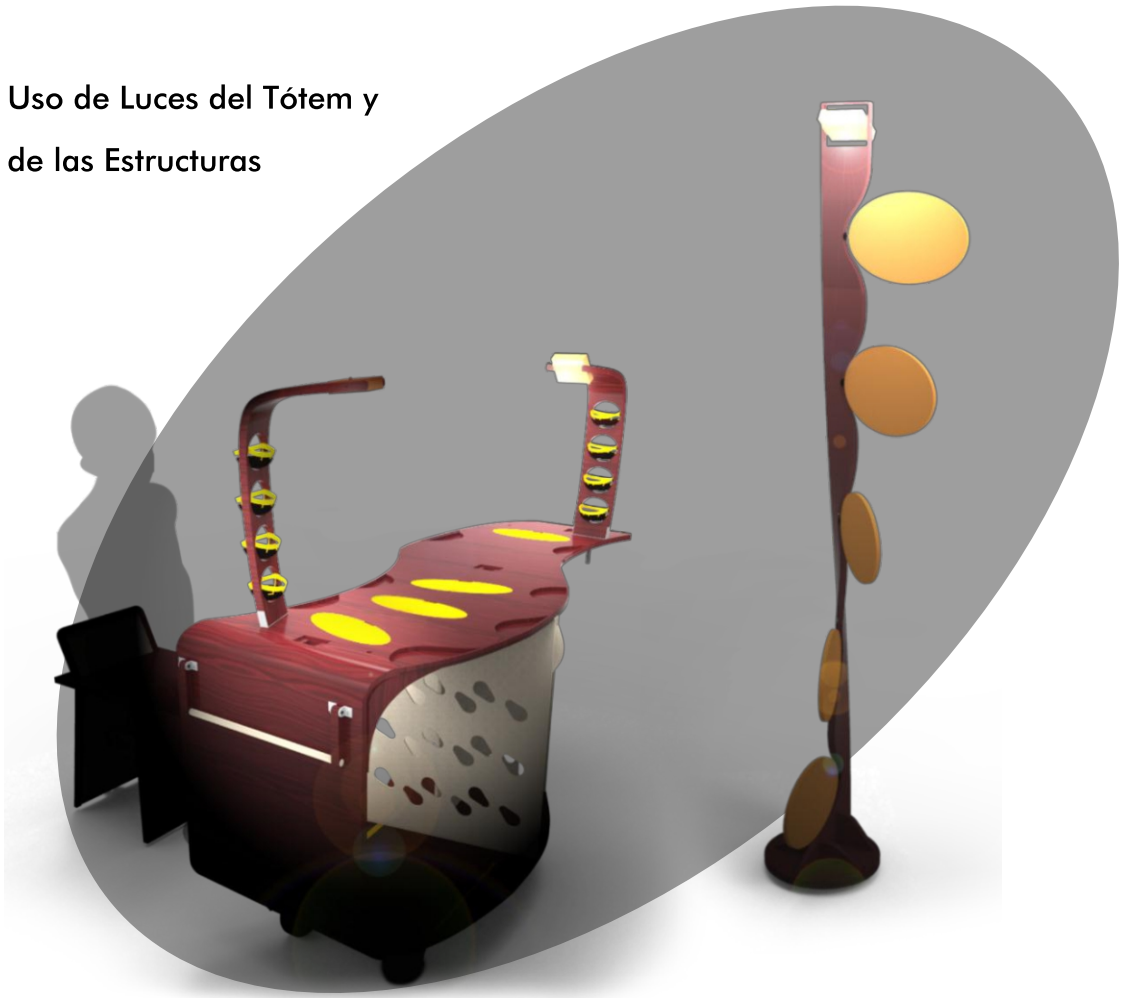


- Estructuras con:
- a) Sujeción a la mesa, con giro 360°.
  - b) Contenedores desmontables.
  - c) Opción para colgar.
  - d) Luz (recargable), con giro 360° en ambos sentidos.

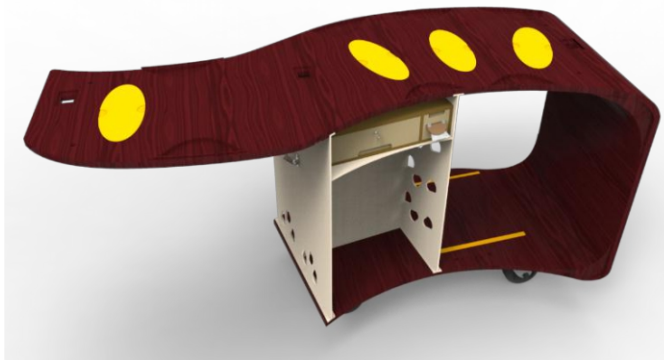


Persona –  
Altura 1800mm

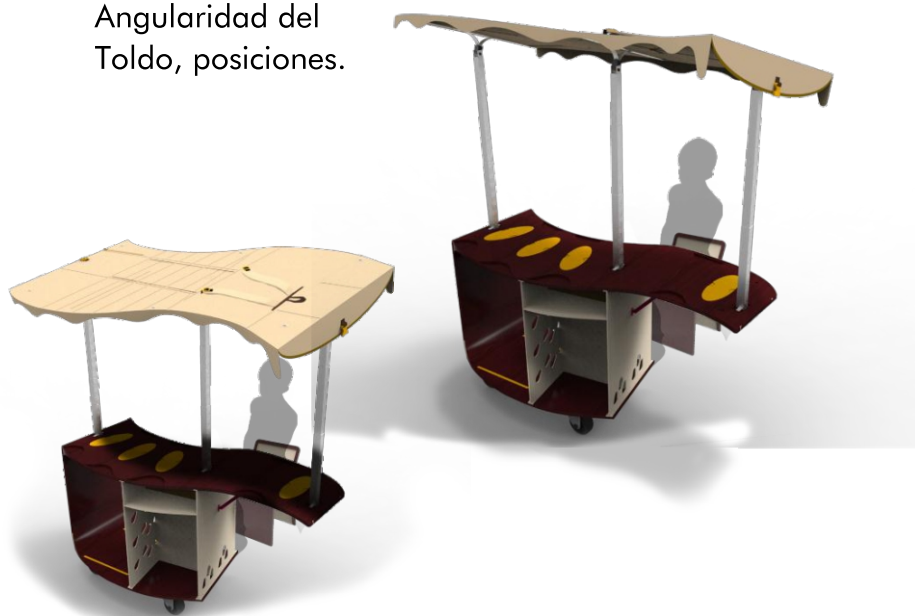
Uso de Luces del Tótem y  
de las Estructuras



Caja Registradora y almacenamiento de packaging, con opción desmontable para su ubicación.



Angularidad del Toldo, posiciones.





Toldo  
Plegado



## Aspectos Configurativos y Formales

Este producto está basado en un referente natural (analogía de Forma y Estructura), Vainas y Semillas del árbol de Algarrobo.



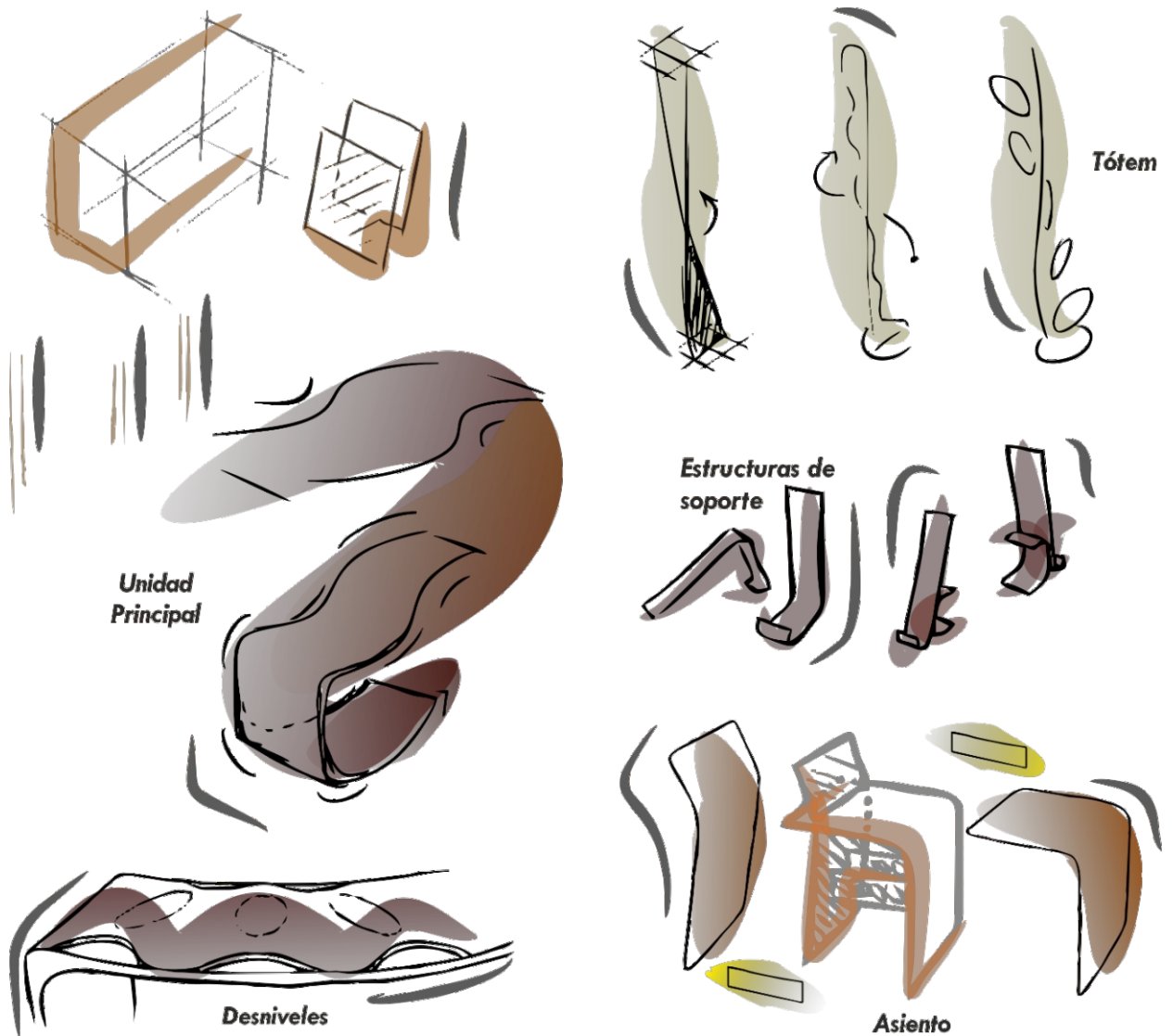
La forma alargada que se curva debido a la gravedad y peso de las semillas de la vaina, se mantiene en el producto que posee contenedores a lo largo de la parte superior principal, y en los demás elementos, de manera tal que contribuye a la función de "contener".



De colores naturales, Marrón (madera), Beige y Naranja, este último se encuentra en contenedores que atraen la atención.



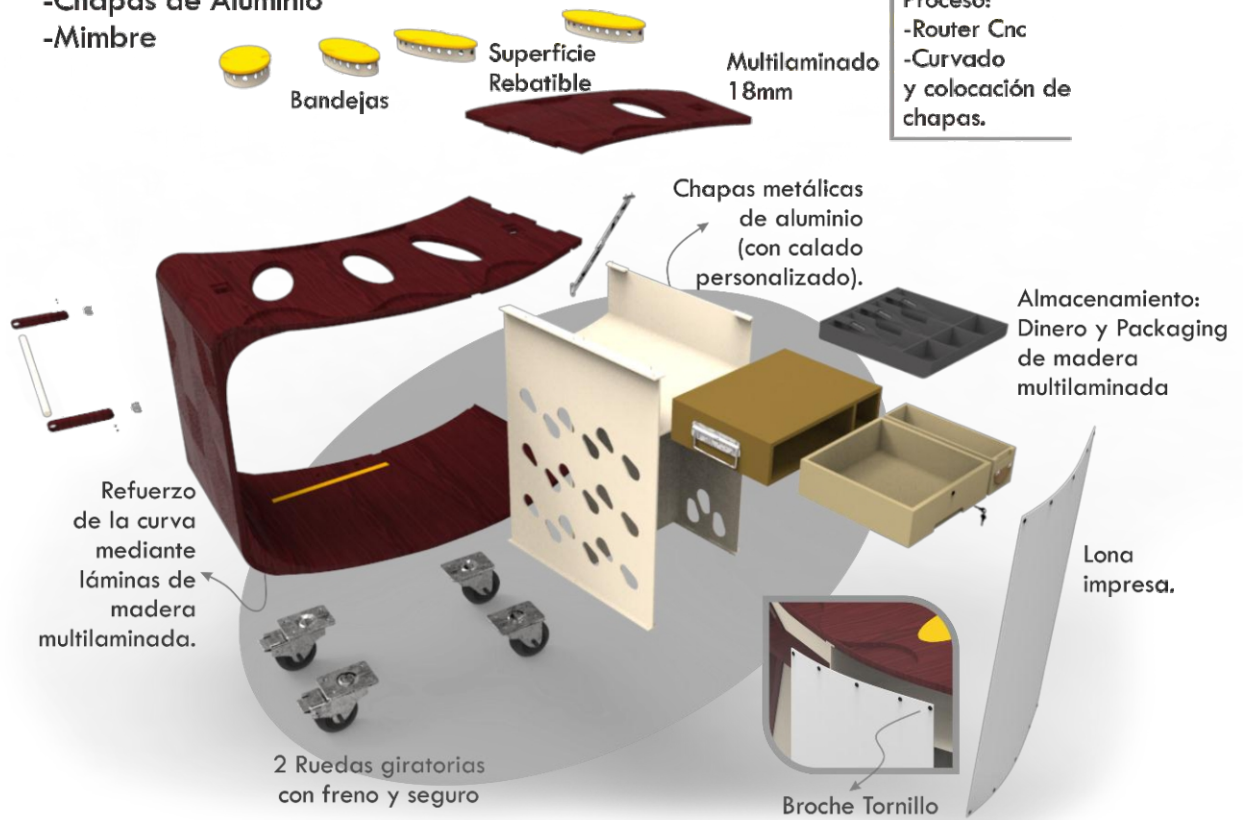
La forma del punto de venta parte de un prisma rectangular deformado, doblado o curvado por la mitad, y en su extremo la curva continúa de manera laminar. Cuenta con elementos laminares, láminas plegadas, superficies planas, cuerpos geométricos y desniveles.



## Aspectos Técnicos-Constructivos

Materiales principales del producto:

- Madera multilaminada
- Chapas de Aluminio
- Mimbre

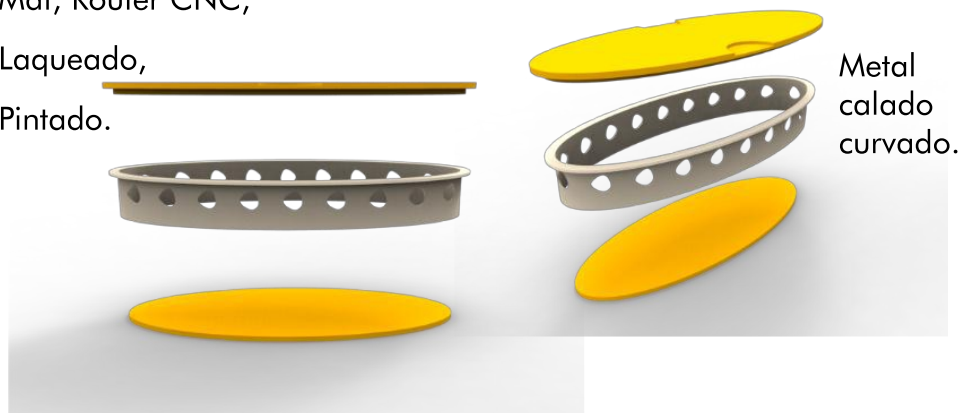


Bandejas encastrables en la superficie de apoyo.

Mdf, Router CNC,

Laqueado,

Pintado.

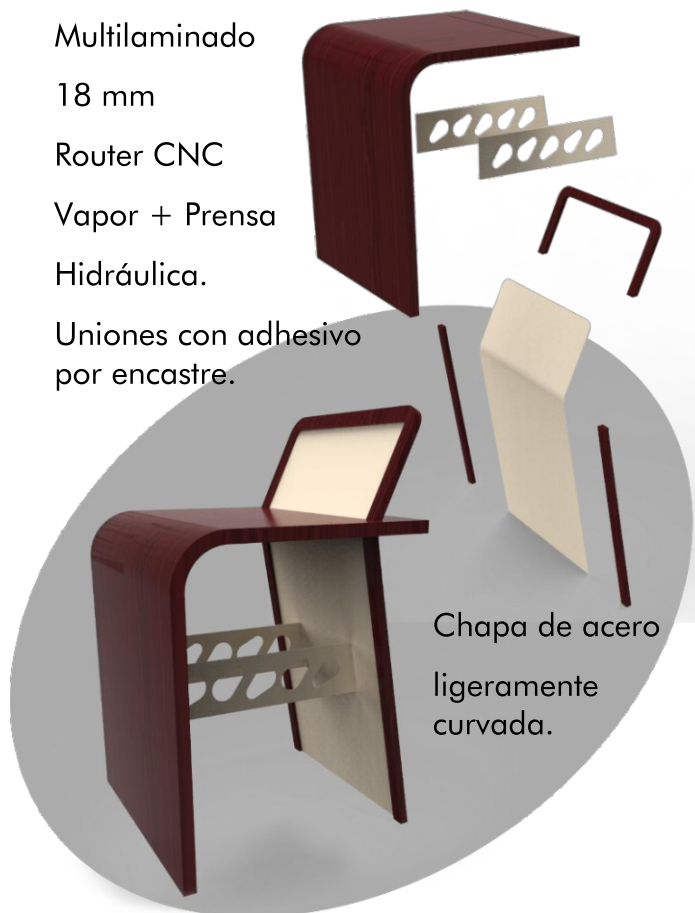






Mecanismo de Bisagra Tijera.

Multilaminado  
 18 mm  
 Router CNC  
 Vapor + Prensa  
 Hidráulica.  
 Uniones con adhesivo  
 por encastre.



Chapa de acero  
 ligeramente  
 curvada.



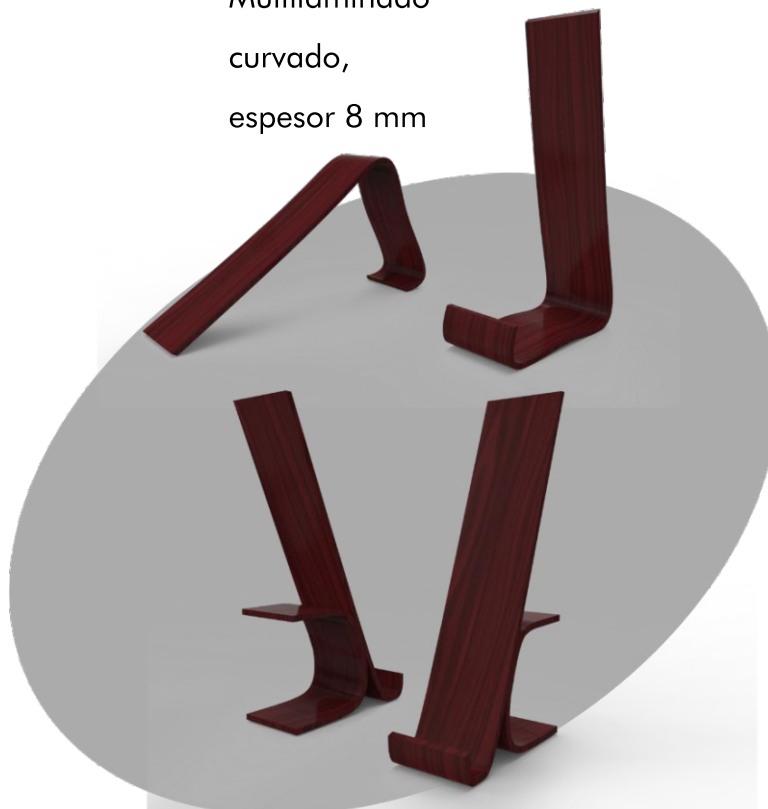
Toldo

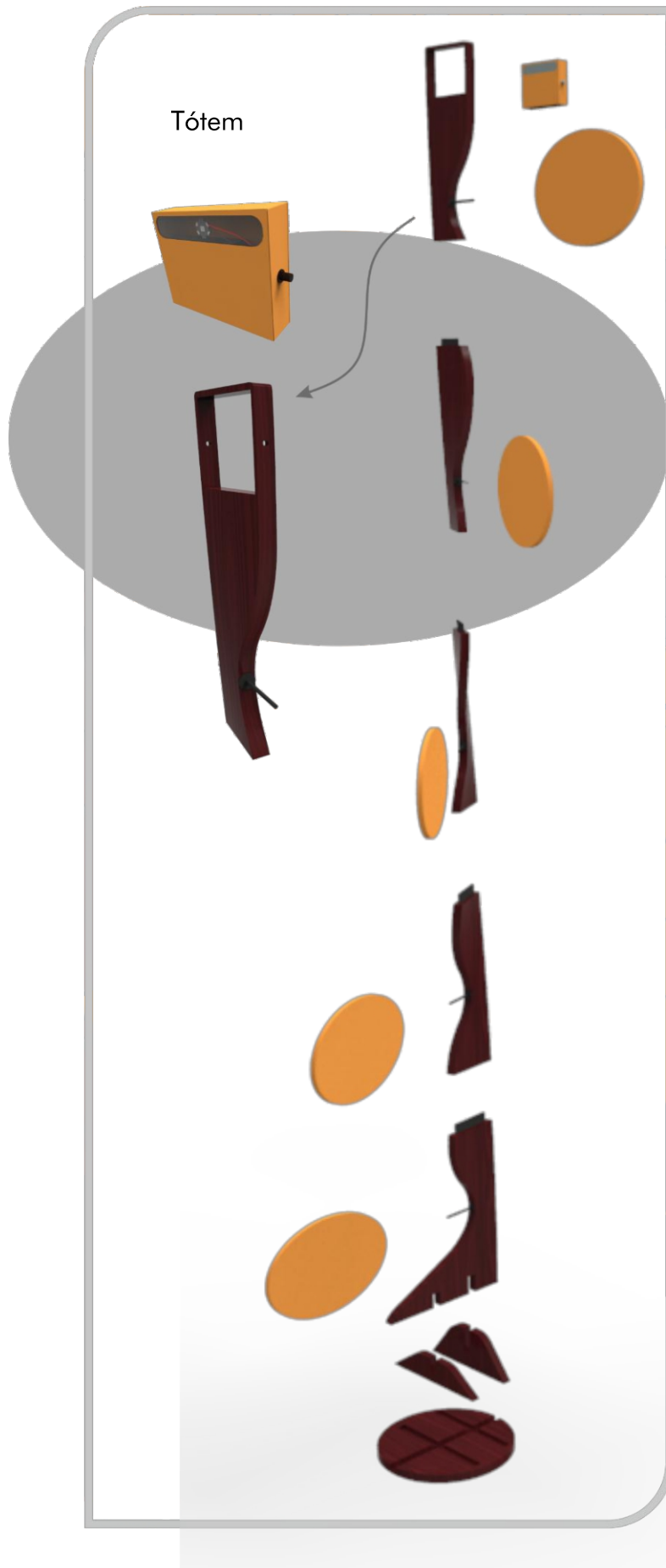
Mochila/Toldo

Tela de protección solar,  
de malla de poliéster  
recubierta con PVC.

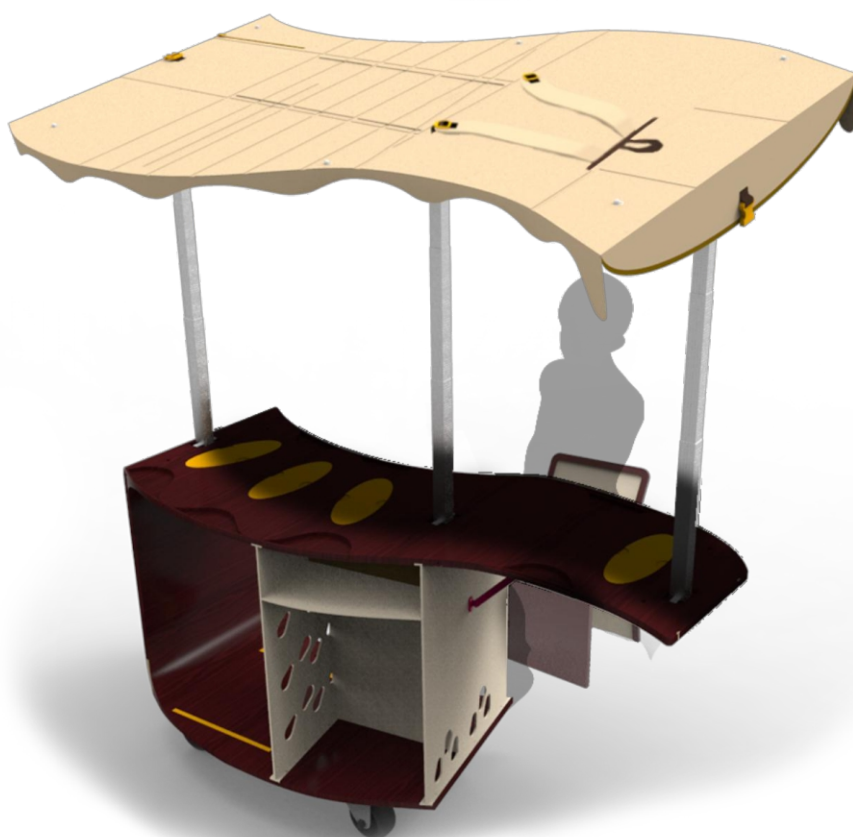
Soportes para cuadros.

Multilaminado  
curvado,  
espesor 8 mm



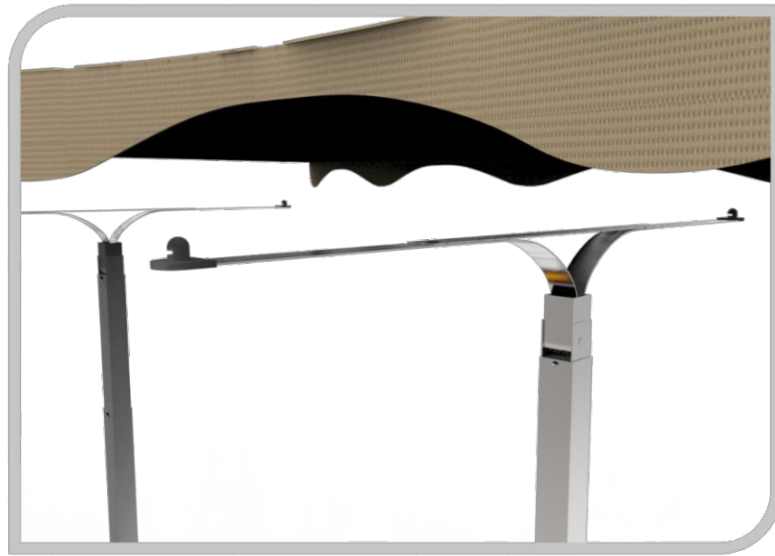


## Giros Regulables del Toldo

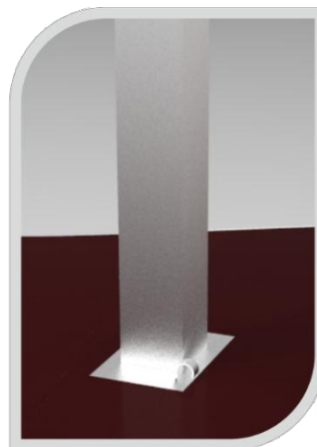


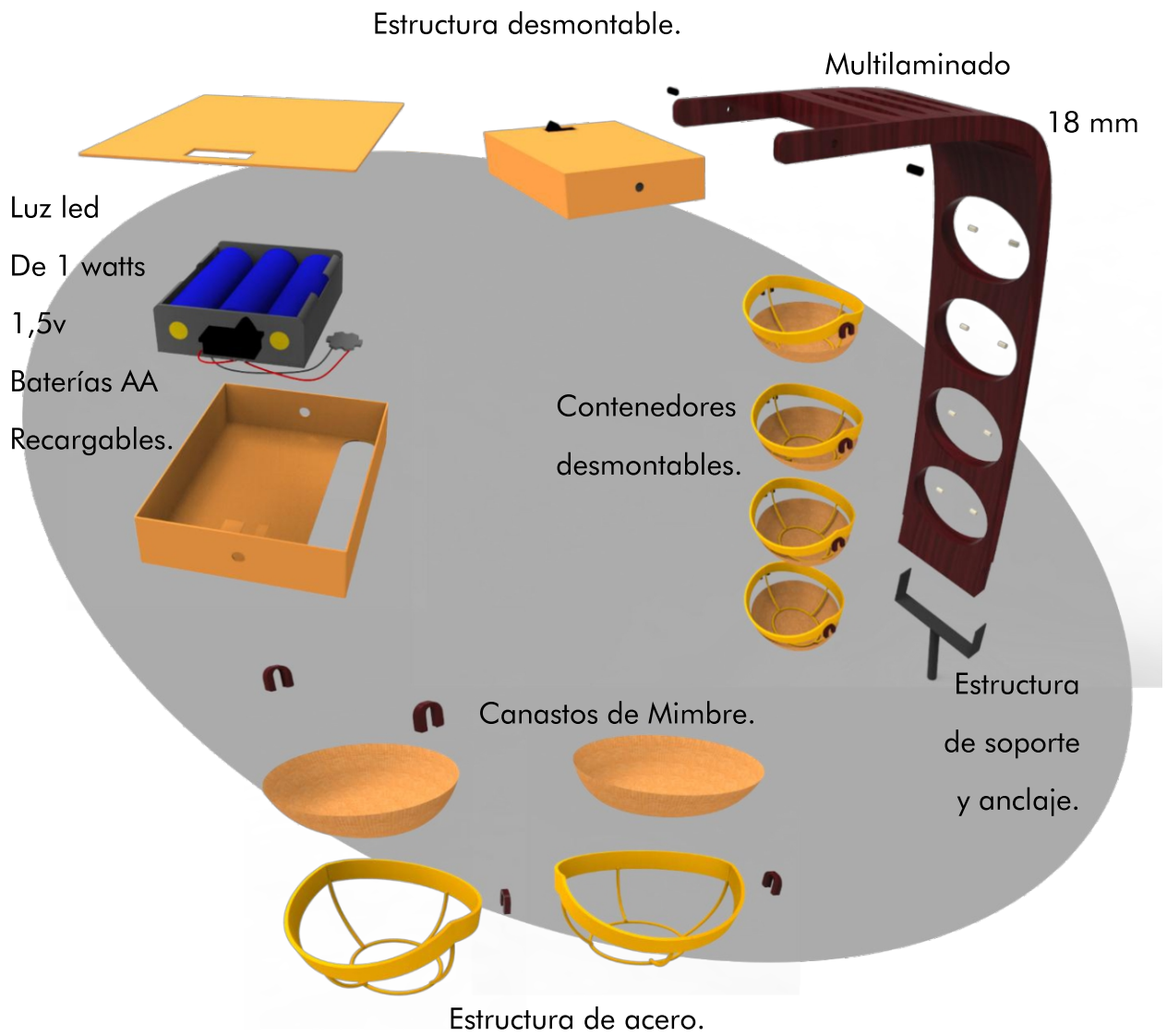


Tres Varillas telescópicas de acero, con láminas de aluminio flexibles.



Unión al módulo mediante encastre y sujeción por pasante.





## PROYECTO CONCEPTUAL

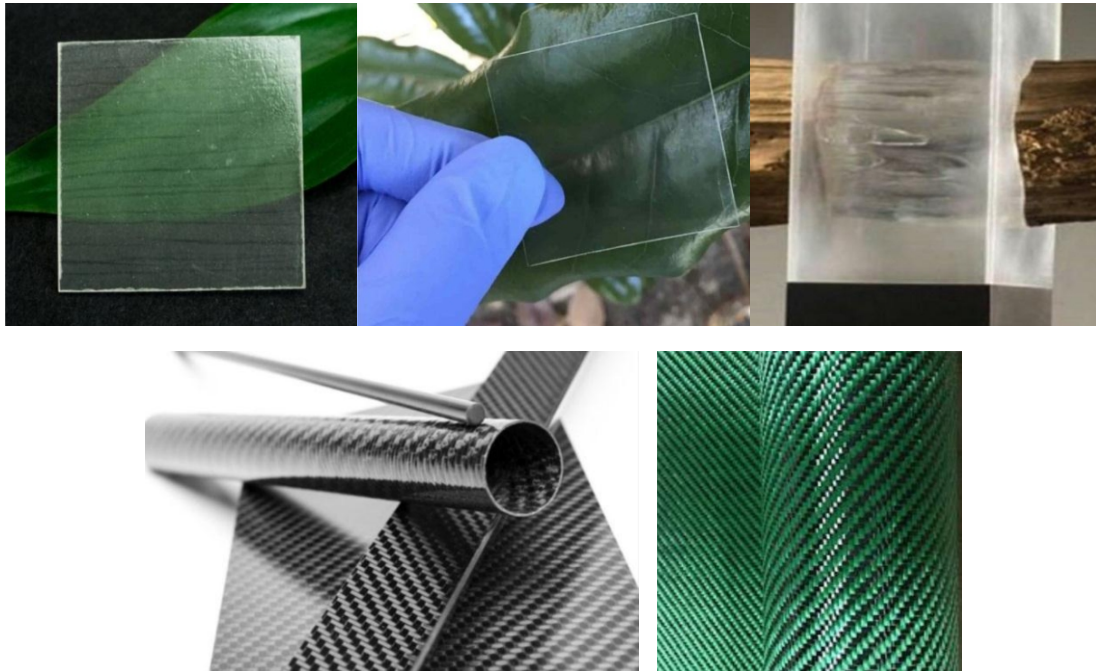
### Estrategia de Diseño

Producto que permita practicidad de instalación, innovando en materiales no convencionales, permitiéndole a artesanos/emprendedores comodidad y libertad de uso para la exposición y venta de sus productos.

### Concepto de Diseño



Punto de venta fabricado con materiales innovadores y super encastrables. El artesano/emprendedor puede exponer sus productos en encastrables ubicadas en el interior de la unidad principal. Además, este producto brinda protección solar y un asiento plegable.

Los materiales utilizados son la madera translúcida, fibra de carbono, y textil de fibra de carbono.



## Requisitos y Condicionantes

### PROGRAMA DE DISEÑO:

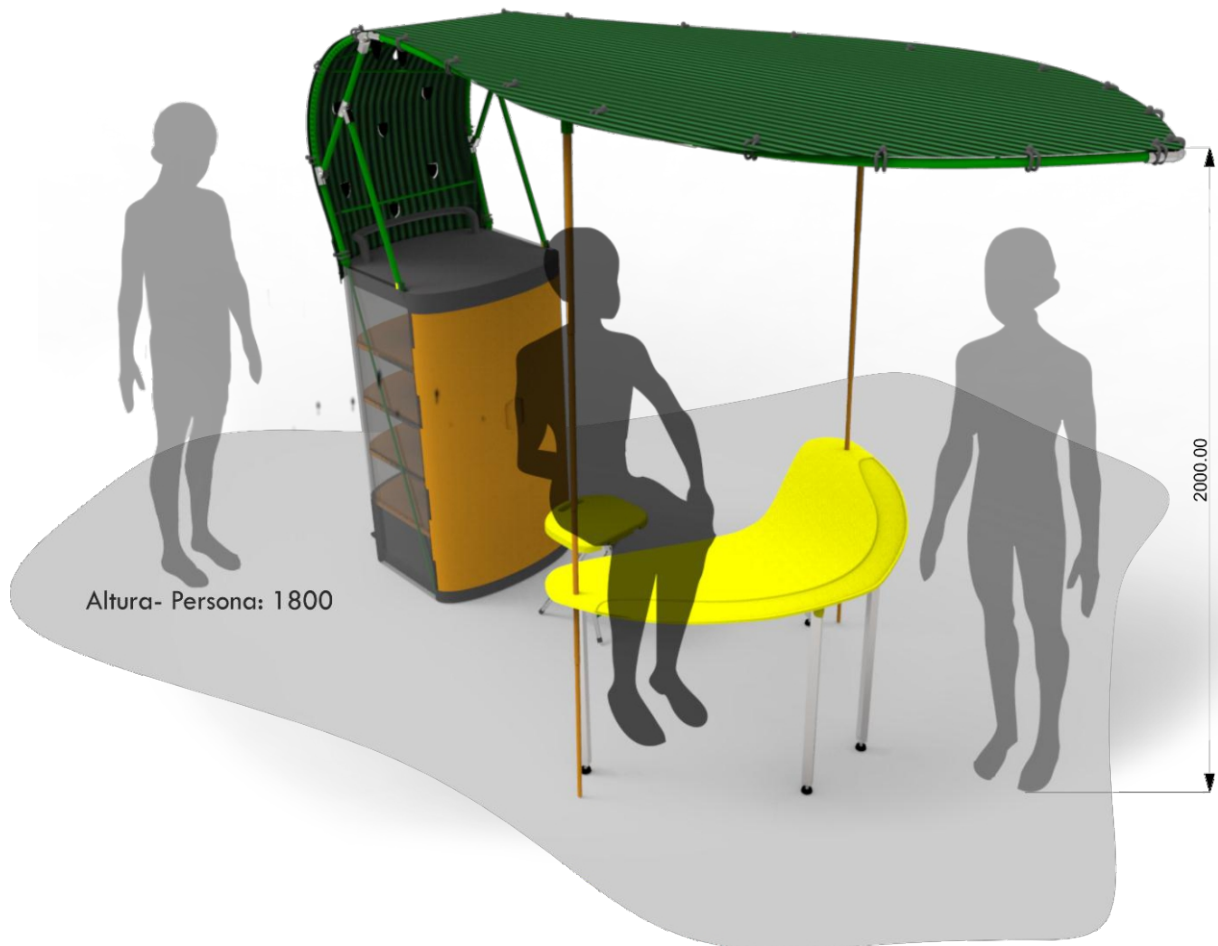
Variable	Requisito	Condicionantes
F U N C I Ó N	a) Deben considerarse superficies de apoyo para la exposición de las artesanías.	a)-Considerar el espacio con el que cuentan los emprendedores. -Considerar la variedad de productos de los artesanos.
	b) Debe ser un punto de venta que permita su desarmabilidad y transportabilidad. Debe ser de fácil armado y fácil guardado, practicidad.	b)-Tener en cuenta distancias, antropometría de la persona, alcances. (En posición de pie: Alcance brazo frontal, Alcance brazo lateral, Alcance máx. vertical; en posición sedente: Altura normal sentado, Altura hombro sentado, Longitud nalga-rodilla, Longitud nalga-poplíteo, etc; de mano: Longitud mano, Longitud palma mano, Anchura mano, etc.). -Peso del producto. -Considerar que el producto debe ser transportable por una persona. -El producto una vez cerrado debe ser transportable. -Espacio en el que se transportará (tierra, asfalto, etc.) considerar el tipo de suelo. -Debe considerarse el peso del producto. -Considerar materiales disponibles con características rígidas.
	c) Debe considerarse el guardado y/o stocks de productos a vender.	c)-Considerar el espacio de guardado de cada parte del sistema.
F O R M A	El producto debe ser atractivo para la venta de artesanías.	-Tener en cuenta el ordenamiento de los productos y que se destaque del entorno, que llame la atención. -Considerar espacialidades a definir, luz, colores, texturas, visualización rápida.
U S O	El producto debe permitir un buen acceso y uso del mismo.	-Tener en cuenta la ergonomía para la comodidad del usuario y el cliente (distancias, antropometría del usuario, alcances). -Considerar los diferentes zonas (sectores venta, almacenamiento, exposición).
E S T R U C T U R A L	Es deseable la protección del vendedor, de los rayos UV.	-Tener en cuenta el material a utilizar, resistencia. -Antropometría de las personas. -Considerar el espacio para una persona.
<b>Características:</b> OBLIGATORIO  DESEABLE 		



## **Aspectos Funcionales**

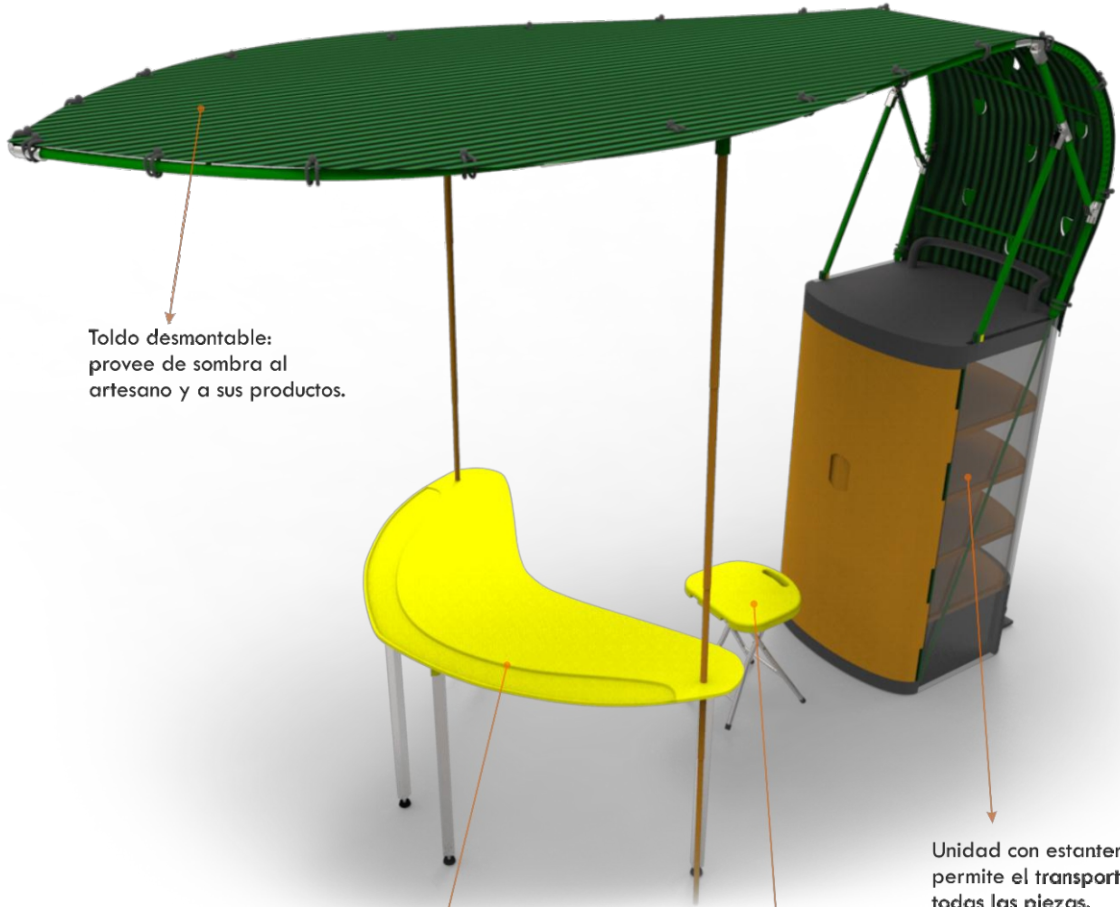
### **Funcionamiento:**

El punto de venta sirve para la exposición artesanos/emprendedores vendan sus productos en las ferias departamentales que se organizan cada año.



### **Función:**

- A) El producto funciona a partir de la instalación realizada por los artesanos/emprendedores.
- B) Una vez lista la instalación, el artesano puede ingresar al espacio de venta, de tal manera que pueda ubicar externas e internas de la unidad.



Toldo desmontable:  
provee de sombra al  
artesano y a sus productos.

Superficies expositoras:  
permiten la exposición  
de los productos a vender,  
con la opción de utilizar  
el desnivel de la misma  
superficie para pequeños  
objetos.

Asiento plegable:  
permite al artesano  
poder sentarse en el  
proceso de venta.

Unidad con estantería:  
permite el transporte de  
todas las piezas.  
Posee estantes encastrables  
que sirven para la exposición  
de productos a vender.

## Secuencia de Uso

1) La unidad es transportada por el artesano mediante sus ruedas rebatibles.



2) Una vez ubicado en el lugar se giran sus ruedas rebatibles para poder asentar la unidad.



3) Se procede a abrir las puertas de la unidad y extraer las superficies expositoras y luego el toldo.



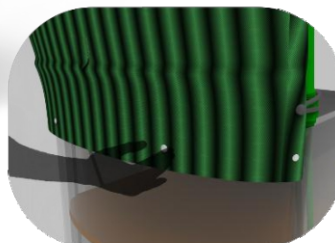
4) Se despliegan las patas de las superficies y se encastran entre sí.



5) Se encastra y se fija el extremo del toldo para poder bajar las varillas.



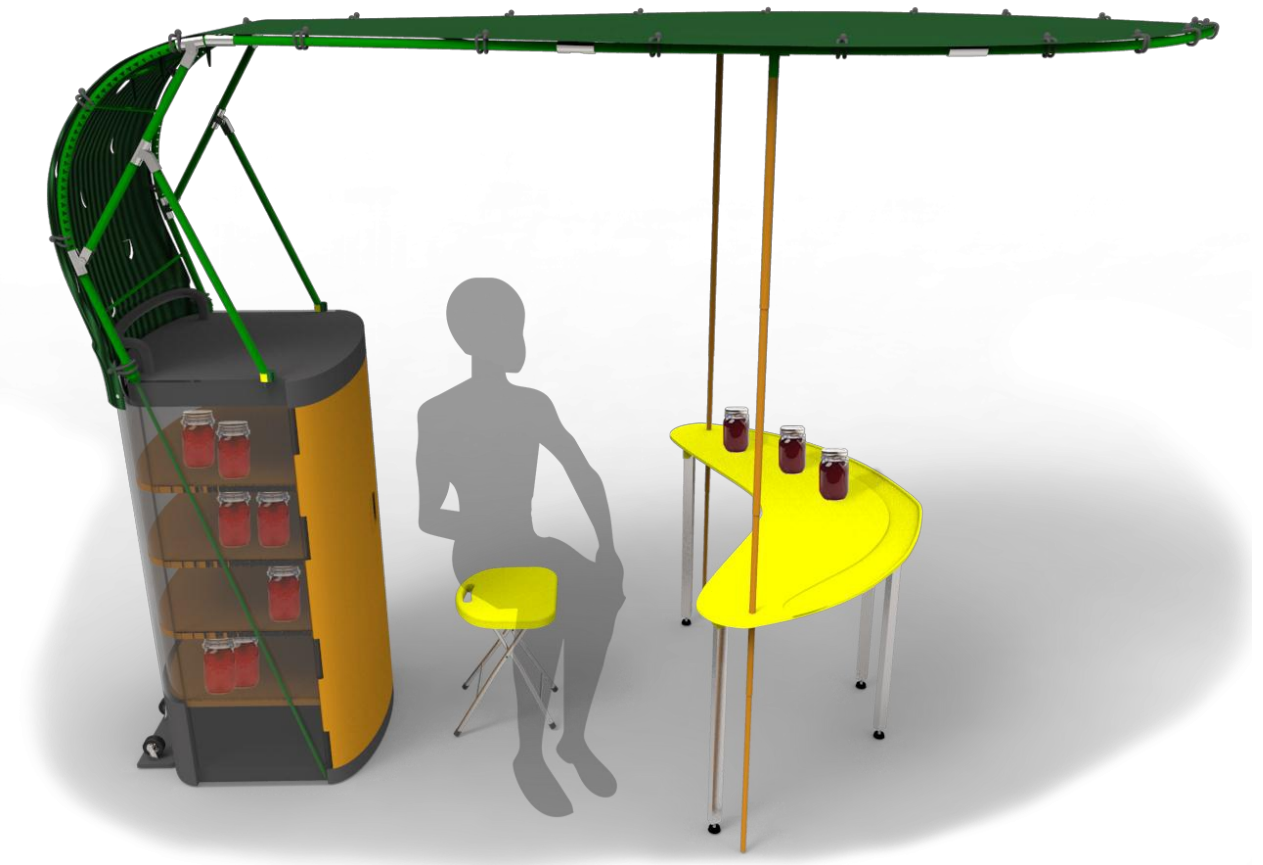
5) a. La instalación del toldo termina cuando se abrocha la tela a la unidad en su parte posterior.



6) Se procede a desplegar el asiento e ir encastrando las placas expositoras internas en la unidad.



7) Por ultimo procede a colocar o ubicar sus productos a exponer y vender.





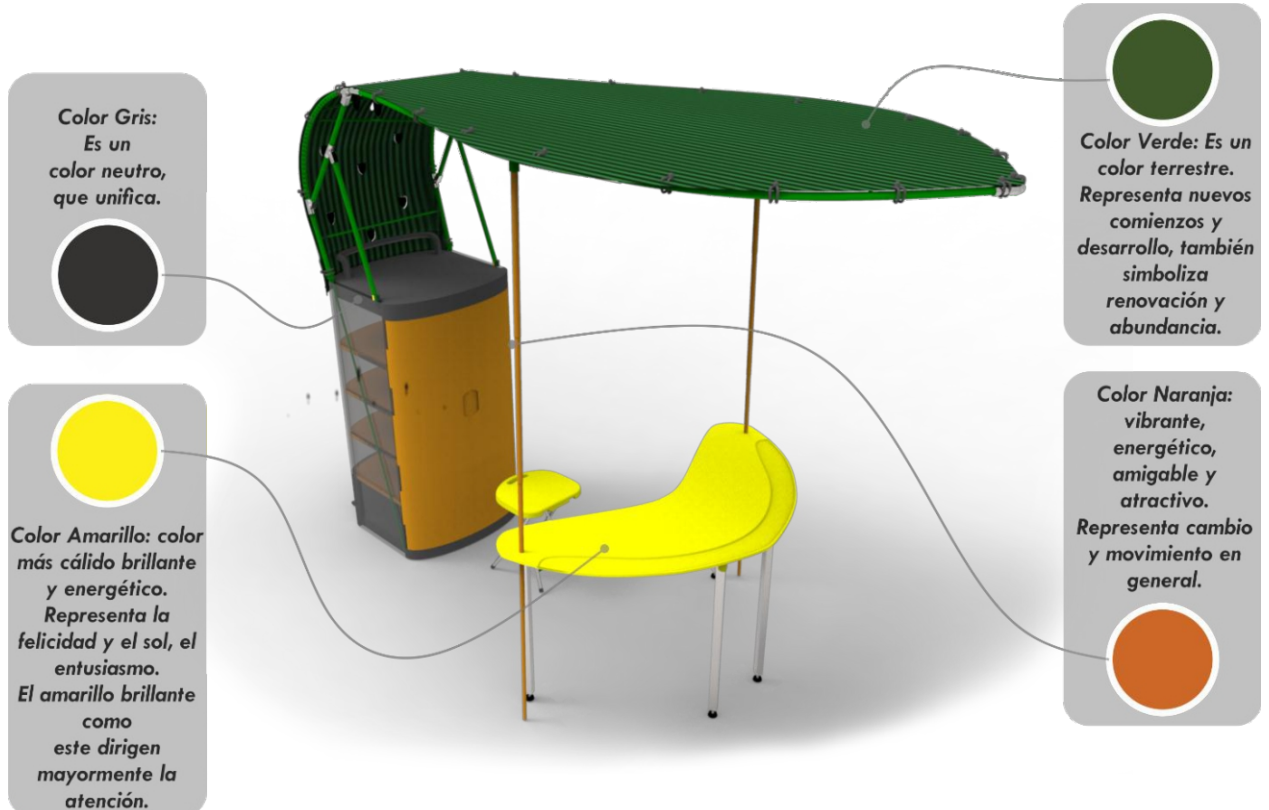


## Aspectos Configurativos y Formales

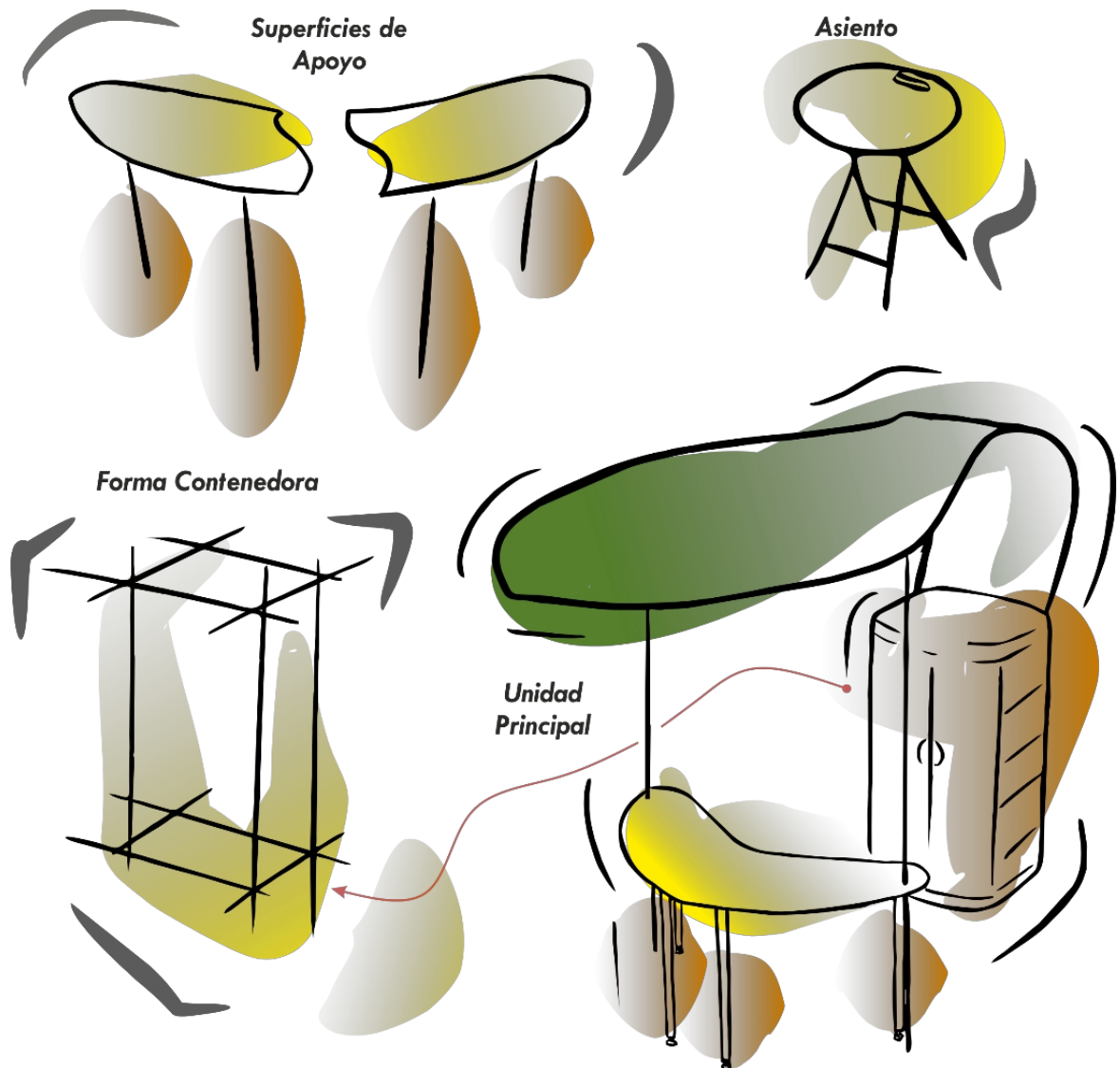
Este producto está basado en un referente natural, es decir una analogía de Forma y Estructura al arbusto "Larrea", o como se lo conoce en nuestra provincia "Jarilla".



De colores resaltantes Verde, Naranja y Amarillo, este último se encuentra en las supes del arbusto.



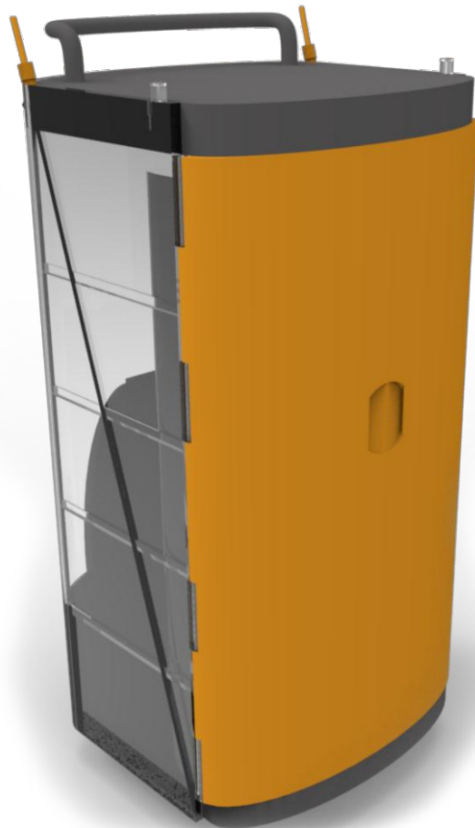
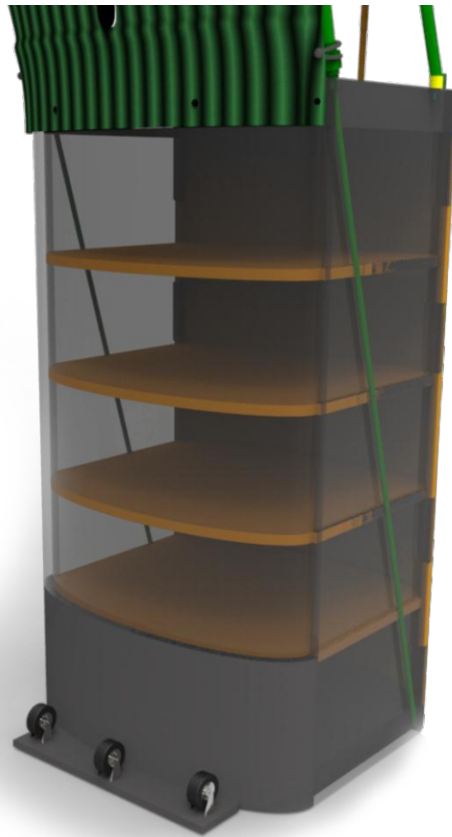
La forma del punto de venta parte de un prisma de aristas redondeadas, así como también de elementos laminares, láminas plegables, superficies planas, además cuenta con elementos filares.



## Aspectos Técnicos-Constructivos

La unidad principal

encastrables, creando 4 espacios de exposición al exterior, y dejando el último oculto o sin mostrar a los clientes. Estos espacios aumentan la zona de exposición para los productos a vender.

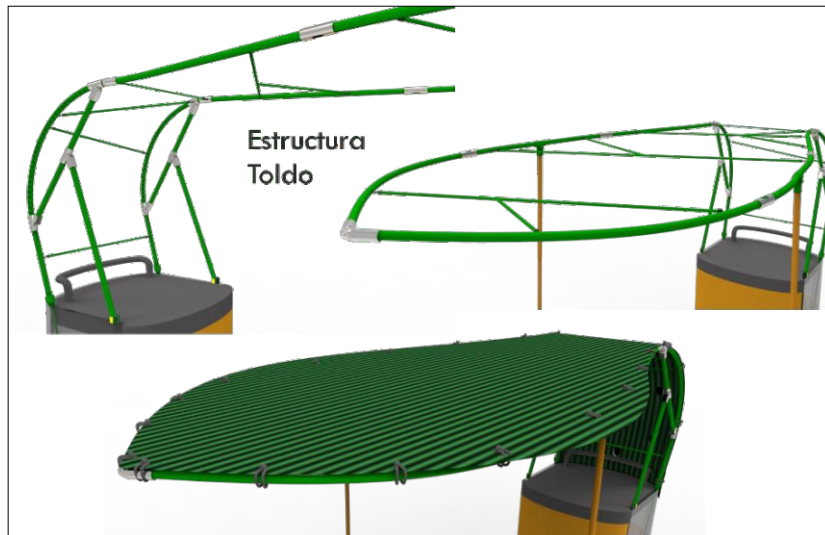


Las puertas de la unidad no son transparentes lo que permite que los posibles clientes puedan observar sólo los productos a exponer, para una mayor comodidad para el artesano en su puesto de trabajo.



El punto de venta posee dos materiales principales: Un material compuesto (carbono) y madera translúcida. La tela protectora (toldo) es de textil mismo está sujeto por cordones y una estructura de carbono.

Está compuesto por ruedas rebatibles, bisagras "tubo", encastrados, encastrados desplegables, un cierre automático con resorte para el cierre de la unidad principal. Materiales/Empresas de Origen: empresa KOHLENIA (FC), empresa WOODOO (madera translúcida).



## CONCLUSIONES

A raíz del problema inicial, “la falta de visibilidad y organización de los puntos de venta, afecta a la comercialización de los productos y la distinción de los mismos”, se desprendieron diversos problemas que fueron vistos en pleno proceso creativo y de investigación, como lo fueron el que varios artesanos no contaban con estructuras adecuadas para exponer de forma efectiva sus productos como en el caso de los cuadros y otros productos de superficies planas, así como también que el espacio principal de exposición no era lo suficientemente grande y/o cómodo para la variedad de productos que muchos artesanos vendían, y es por ello que no siempre podían exponer toda esa variedad de productos, y esto también retrasaba sus ventas y ganancias, ya que por lo general se cuenta con mesas o tarimas estandarizadas no pensadas como punto de venta ni mucho menos para la exposición de productos a vender, y también el problema con el traslado del mismo, ya que al ser tarimas se deben transportar por partes y esto retrasa el inicio del evento.

Es por esto que ambas propuestas se basaron en el mismo problema, tanto en la propuesta de resolución conceptual como en la propuesta de resolución inmediata, por lo que se mencionó el párrafo anterior, las problemáticas encontradas iban aumentando cada vez que se investigaba, con el fin de darle mayor profundidad y resolución a todos los problemas fué que abordé el problema durante todo el cursado del Taller de Diseño Industrial IV.

Por otro lado, desde la parte de los artesanos hubo muchísima colaboración y entusiasmo a medida que investigaba y les consultaba su día a día en los eventos programados por el municipio, así también desde el municipio también se notó el interés en mejorar y ayudarlos, además pude unirme a la comunidad de artesanos del departamento durante ese año de cursado, vendiendo cuadros artesanales y viendo más de cerca y en primera persona las formas de organización que se iban empleando desde la municipalidad, y el uso de diferentes promociones, también desde la parte de la comunidad de artesanos cómo ellos incluso utilizaban su propia moneda, la “moneda par”, la comunidad y la comunicación de grupo para mí fueron muy notables, tanto así que ellos indicaban que eran ya una familia.

Finalmente decir que los artesanos y/o emprendedores crean productos únicos y totalmente autóctonos que muchas veces no son valorados lo suficiente por los clientes, faltando así también una mayor concientización por parte de las personas, ya que al no ser conscientes del valor único de dichas artesanías lo que sucede es que no se logra un pago justo, siendo este también un problema social y cultural, aquí también es que justifico que este trabajo esté basado en el Diseño, Territorio y Turismo, haciendo del Diseño Industrial un medio para conectar los nodos necesarios en diferentes aspectos que esta problemática inicial aportó.

## **Bibliografía**

<https://telesoldiario.com/san-juan/el-renovado-espacio-del-parque-de-mayo-sera-inaugurado-estemartes-106883/>

<https://www.diariodecuyo.com.ar/sanjuan/Una-feria-donde-comprar-barato-y-artesanal-para-hacerregalos--20201212-0071.html>

<https://www.tiempodesanjuan.com/sanjuan/2020/7/27/volvieron-los-artesanos-del-parque-291327.html>

<https://munisanmartin.com.ar/feria-de-artesanos-y-productores/>

<https://www.economiasolidaria.com.ar/san-juan-buena-respuesta-del-publico-a-la-feria-emprenderenamorados/>

<https://sisanjuan.gob.ar/desarrollo-humano-y-promocion-social/2020-05-20/22528-emprendedores-de-laeconomia-social-tienen-un-superalmacen-virtual-para-mostrarse>

<http://vocesparalelas.com.ar/sitio/gran-exito-tuvo-la-feria-artesanal-destino-caucete/>

<https://www.buenosaires.gob.ar/espaciopublicoehigieneurbana/noticias/un-paseo-por-las-ferias-deartesanos-y-manualistas>

<http://mendozaemprende.org/>

<https://www.mendoza.gov.ar/prensa/economia-inicio-un-ciclo-conversatorio-destinado-aemprendedores-sociales/>

[https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/8617/libro-ess-completo.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8617/libro-ess-completo.pdf)

<https://www.economiasolidaria.org/recursos/biblioteca-la-economia-social-y-solidaria-una-economia-para-las-personas/>

<https://www.rionegro.com.ar/moneda-par-la-criptomoneda-social-nacida-en-argentina-1770244/>

<https://www.cosasdearquitectos.com/2014/07/5-refugios-de-emergencia-para-situaciones-criticas/>

<https://www.labrujulaverde.com/2014/02/cardoborigami-una-tienda-de-campana-de-carton-parahomeless>

<https://cartonmonsieur.blogspot.com/2015/05/el-cardborigami-destina-hovsepian.html>

<https://ecologismos.com/refugio-de-carton-para-desastres-o-personas-sin-hogar/>

[https://www.askix.com/proyecto-santo-grial-taza-reutilizable-plegable-de-materialessostenibles\\_11.html#title](https://www.askix.com/proyecto-santo-grial-taza-reutilizable-plegable-de-materialessostenibles_11.html#title)

### **Información Departamento San Martín:**

<https://hilarsanjuan.com.ar/#quienessomos>

<https://sisanjuan.gob.ar/desarrollo-humano-y-promocion-social/2022-11-08/45260-hilar-san-juan-continua-extendiendose-y-llego-con-un-nuevo-local-a-san-martin>

<https://www.youtube.com/watch?v=0FBHy4yaBAQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=9N5Ts5cQFMM>

[https://www.taringa.net/+sanjuan\\_paratodos/cerro-pie-de-palo\\_rjxsp](https://www.taringa.net/+sanjuan_paratodos/cerro-pie-de-palo_rjxsp)

<https://www.diariohuarpe.com/nota/volando-alto-habra-concurso-de-barriletes-en-san-martin--201972311117>

### **Materiales**

<https://www.lainformacion.com/opinion/futuretech/ketchup-material-deslizante/13870/>

<https://www.fibradecarbono.es/articulos/que-es-fibra-carbono/>

<https://tecnologiadelosplasticos.blogspot.com/2011/11/fibra-de-carbono.html>

<https://www.renovablesverdes.com/madera-transparente/>

<https://ecoinventos.com/madera-transparente/>

<https://www.mejordealuminio.com/noticias/origen-PVC>

<https://www.asoven.com/pvc/que-es-el-pvc-ventajas-fabricacion-e-impacto-ambiental/>

<https://www.rdiplastics.com/noticias/para-que-se-usa-el-pvc-flexible/>

<https://www.montgros.com/es/fabricacion/fustesmontgros/noticias/95391/multilaminado/137.html>

<https://humanidades.com/acero/>

<https://phifer.com/es/telas/tipos/toldos-verticales-para-uso-exterior/poli%C3%A9ster-recubierto-de-pvc/>

<https://www.interempresas.net/Nautica/FeriaVirtual/Producto-Mallas-de-hilo-de-poliester-recubierto-de-PVC-Acron-26-28-173974.html>



## **Definición de Conceptos**

<http://artesianiatextil.com/wp-content/uploads/2017/05/Parte%20-1-1-Manual-ferias.pdf>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Expositor>

<https://www.packerandpack.com/que-son-los-expositores-que-tipos-hay-en-el-mercado>

<https://www.economiasolidaria.org/recursos/biblioteca-la-economia-social-y-solidaria-una-economia-paralas-personas/>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Vendedor\\_ambulante](https://es.wikipedia.org/wiki/Vendedor_ambulante)

<https://www.significados.com/itinerante/>

<https://parabuenosaires.com/como-funciona-moneda-par-la-tecnologia-que-busca-frenar-la-perdida-devalor-del-peso/>

<https://josecantero.com/branded-content/pop-up-store-o-tiendas-efimeras-una-nueva-forma-de-atraer-alconsumidor-de-experiencias/#:~:text=La%20Real%20Academia%20de%20la,caducidad%2C%20que%20aparecen%20y%20d>

## **Antecedentes de Producto: Expositores**

<https://expositores.site/historia-y-usos-de-los-expositores#historia-y-usos-de-los-expositores>

<https://vitrinas.site/historia-y-uso-de-las-vitrinas>

<https://hablandoenvidrio.com/historia-del-vidrio-i/>

<https://mostradores.site/historia-y-uso-de-los-mostradores>

<https://base3.net/ar/blog/96/exhibidores-la-medida-del-comprador>

<https://www.todocoleccion.net/antiguedades/antiguo-mueble-vitrina-anos-20~x54092781>

<https://clipset.com/cual-fue-la-primera-venta-online-de-la-historia/>

<https://expansion.mx/emprendedores/2010/10/06/estrategias-para-vender-por-internet>

<https://www.sabatebarcelona.com/blog/pop-up-shops-instalaciones-efimeras/>

<https://arquitecturayciudades.wordpress.com/2015/08/26/la-evolucion-del-comercio-ambulante-y-sutransformacion-en-estrategias-de-emprendimiento-comunitario/>

<https://drparbst.blogspot.com/2015/08/vendedores-ambulantes-en-la-buenos.html>

<https://vaiu.es/trabajos-callejeros-a-principios-del-siglo-xx/?cn-reloaded=1>

<https://www.facebook.com/algarroboruta/>

<https://sisanjuan.gob.ar/turismo-y-cultura/2022-05-30/41298-san-martin-cuenta-con-senaletica-turistica-de-la-ruta-del-algarrobo>

## Anexos

### Anexo 1: Análisis PESTEL

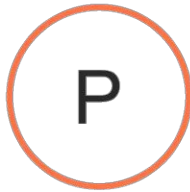
#### Análisis de contexto:

#### Análisis PESTEL:



## Análisis de contexto:

### Análisis PESTEL:



#### Político:

Le brinda apoyo a las empresas locales, por ejemplo mediante la compra de sus productos e insumos. Posee una política de calidad en la que establece manejar fondos enviados desde el estado para manejarlos eficazmente, desde el marco legal, y el desarrollo de la ciudadanía.

Maneja una política fiscal, de ingresos y gastos sobre los cuales tiene influencia el Estado. Cambios en acuerdos nacionales, desde el dpto. a otras provincias o capital.

Para la organización de las ferias se hace difusión por radio, diario, facebook, así también durante el evento el municipio brinda micrófono, parlantes, para dar algún comunicado o brindar información de cada punto de venta.





## Análisis de contexto:

### Análisis PESTEL:



Económico



La inflación que sufre la Argentina trae consecuencias económicas al municipio, ya que sus ingresos provienen directamente del Estado. Sin escapar al contexto que se atraviesa en la actualidad, las finanzas municipales se ven afectadas por la fuerte caída de la actividad económica.

Otros aspectos críticos que se ven agravados por la crisis, es el aumento del déficit fiscal, producto de la emisión monetaria destinada a paliar los subsidios a las industrias y a particulares que se vieron afectados por la cuarentena.

Esto se traduce en una fuerte caída en la recaudación del Municipio.

El apoyo económico que reciben los emprendedores del municipio son recursos como pintura, tela y otros insumos. A nivel departamental utilizan la "moneda par", como medio de pago, lo cual representa una enorme oportunidad para los emprendedores, creando de este modo una unidad o grupo concreto que la maneja.

El Gobierno Provincial asiste a los emprendedores con microcréditos de hasta 70 mil pesos, la Subsecretaría de Articulación y Abordaje Territorial, a través de la Dirección de Desarrollo Local y Economía Social, junto a la Agencia Calidad San Juan, llevan adelante el fortalecimiento

de emprendimientos que tengan como mínimo un año en funcionamiento, mediante el microcrédito para adquisición de herramientas, maquinarias e insumos.

Otros puntos de partida para emprendedores son convocatorias como el "San Juan Lab", el cual pretende atraer a todos los emprendedores de la provincia a que presenten proyectos innovadores para distintas ramas productivas, las postulaciones son siempre mediante un sitio oficial del

San Juan Lab.

También está en marcha el programa para la Inversión Privada, el cual se orienta a mitigar el impacto de la pandemia sobre la producción de bienes y servicios en la Provincia. Otorgará beneficios equivalentes hasta el 80% del proyecto de inversión sustentable a realizar.



Pág. 4

## Análisis de contexto:

### Análisis PESTEL:



El departamento cuenta con más de 11mil habitantes.

Cuenta con colegios que poseen convenios con la UNSJ.

El municipio también está compuesto por personal del departamento en su gran mayoría, para de este modo promover cambios y oportunidades de trabajo.

Las ferias organizadas en el departamento, cuentan con alrededor de 30 emprendedores, y 5 personas encargadas del evento, todo el grupo en conjunto emplea como medio de comunicación redes sociales como WhatsApp y Facebook para mantener a todos informados.

Las plazas donde se realizan las ferias son Plaza "Dora Pico" (Sadop) y Plaza "Pie de Palo" (Dos Acequias).





## Análisis de contexto:

### Análisis PESTEL:

# E Ecológico

Se promueven mucho los espacios públicos y la preservación del medio ambiente, como San Ceferino, plazuelas donde se realizan diversos eventos, el camping municipal, estadio cerrado Marta Orellana que posee espacios externos abiertos.

El departamento cuenta con una huerta agroecológica, bajo el emprendimiento "San Martín Agroecológico", la municipalidad brinda apoyo logístico y económico a los vecinos para producir ecológicamente hortalizas sanas para comercializar en el departamento, un programa basado en la producción agroecológica de alimentos libres de agrotóxicos.

También se ha puesto en marcha (el municipio en asociación con el INTA) un programa de unidades domiciliarias de producción de huevos, para que las familias generen ingresos económicos, convocando a familias interesadas en convertirse en mini-avícolas, para criar gallinas ponedoras que permitan producir una pequeña cantidad de huevos para autosustento y venta en la zona.

Algunas de estas familias también forman parte de los emprendedores del departamento, vendiendo sus productos ecológicos en las ferias

Durante el evento de las ferias artesanales, siempre se tiene en cuenta el cuidado de las plantas y flores que ese encuentran en el lugar, sin invadir, ni dañarlas, manteniendo al grupo en espacios libres de las mismas. Y para los emprendedores que tienen proyecto ecológico, se colocan lonas con información de las mismas y el nombre del proyecto, incentivando a los ciudadanos al cuidado del medio ambiente.



## Análisis de contexto:

### Análisis PESTEL:



Se rige por la Constitución Nacional, Constitución Provincial, Ley Orgánica Municipal N.º430. Esta Ley norma la naturaleza, finalidad, competencias, funciones, organización, recursos, patrimonio relaciones e instituciones de apoyo de las municipalidades del país así como el régimen especial de la Capital de la República, conforme lo establece la Constitución Política del Estado. Dictada el 29/11/1972.

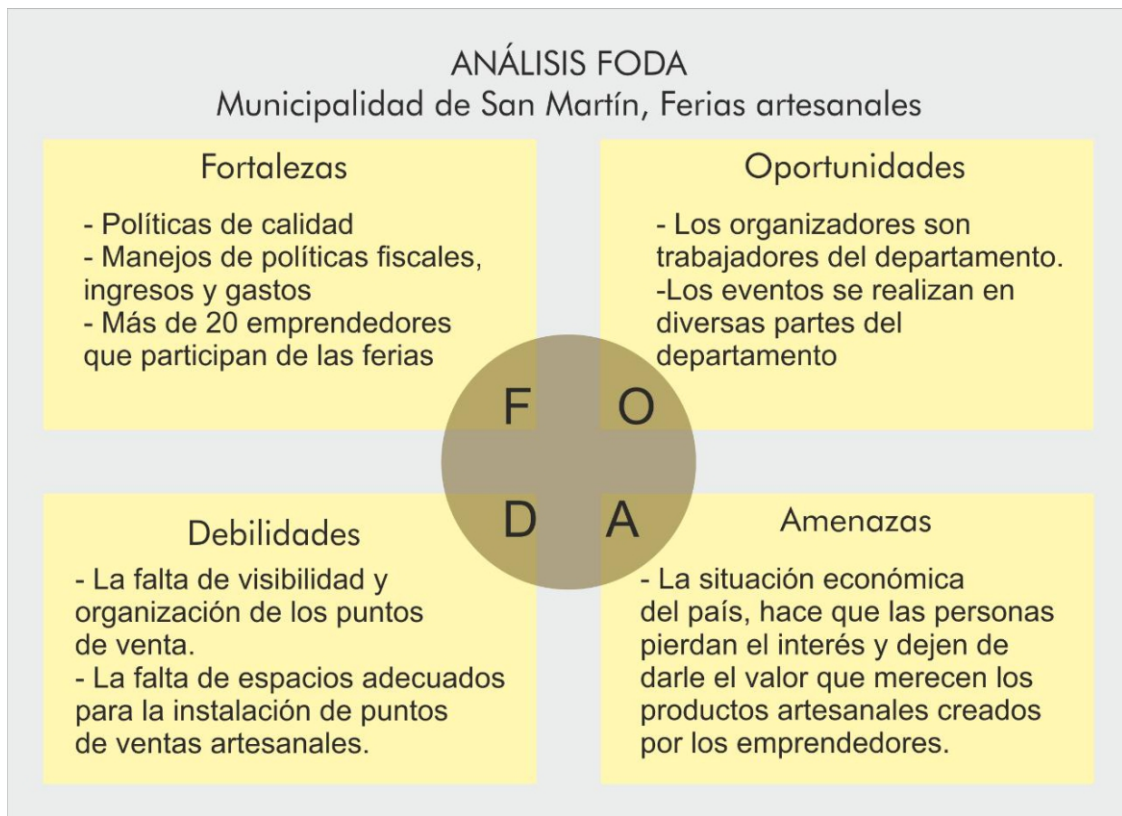


Ley Pyme 27.264, establece un régimen especial de fomento a la inversión para las micro, pequeñas y medianas empresas, por sus créditos fiscales en el impuesto al valor agregado que hubiesen sido originados en inversiones productivas, conforme la definición del artículo 13 de la presente Ley. La provincia de San Juan se adhirió a la Ley PyME, en diciembre del año 2016.





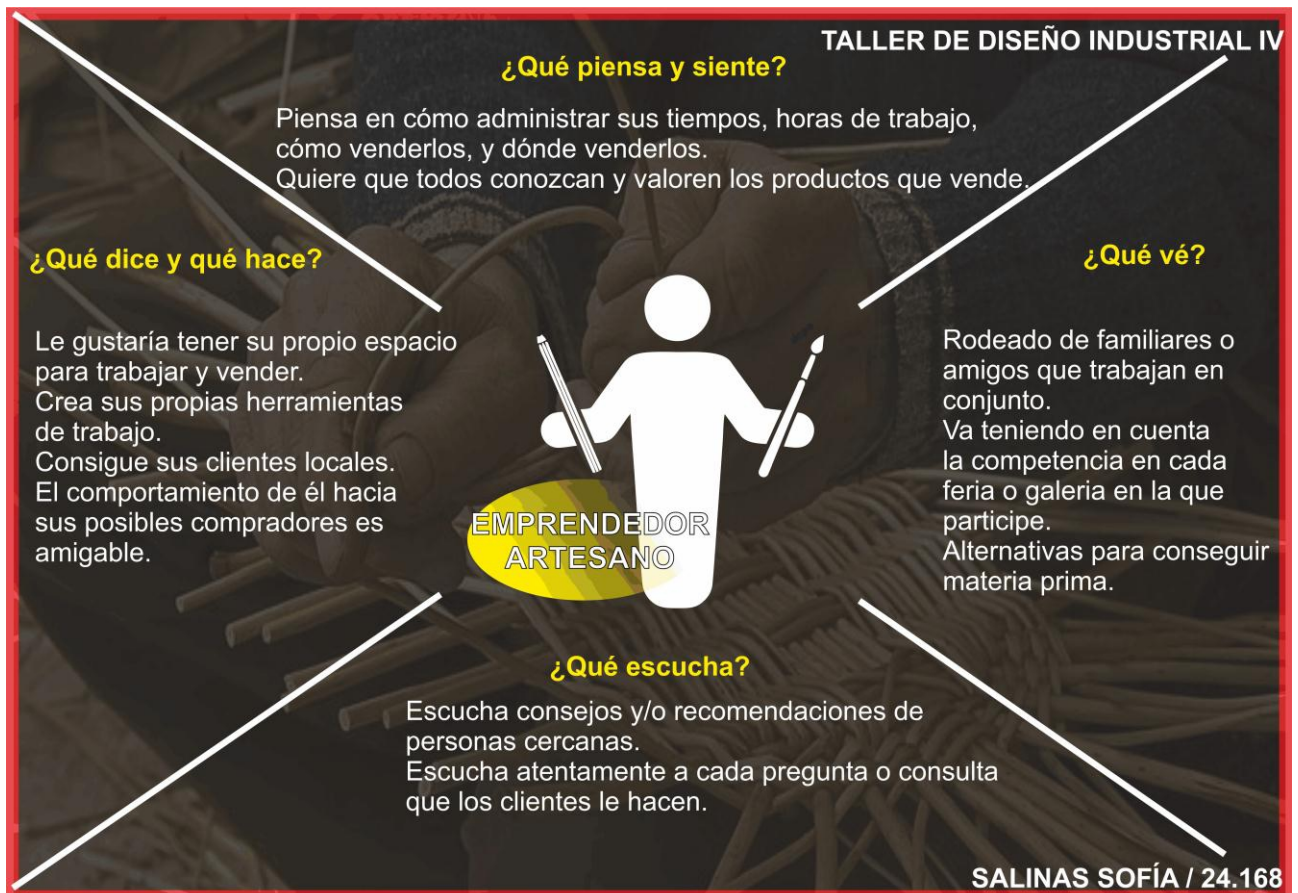
## Anexo 2: Análisis FODA



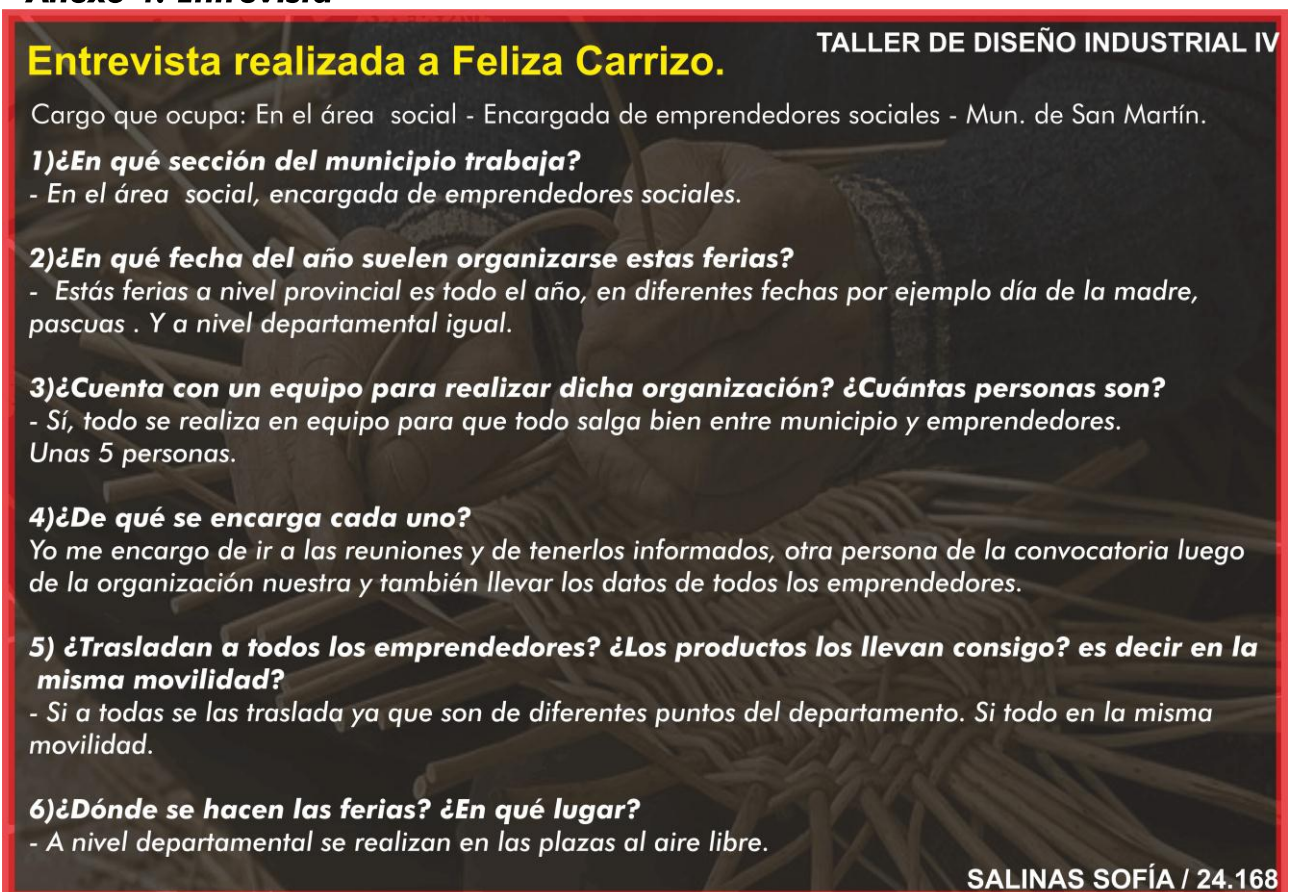
## Anexo 3: Perfil del Usuario y Mapa de Empatía







#### **Anexo 4: Entrevista**





## Entrevista realizada a Feliza Carrizo.

**12)¿Al llegar al lugar de exposición, cada artesano ocupa el lugar que el prefiera o uds se lo designan?**

- Claro, al llegar al lugar cada uno elige el lugar que prefiera, o le guste, y con el tema de la pandemia, siempre respetando la distancia y con barbijo.

**13)¿Separan por secciones el espacio? Por ejemplo: “sección de panadería”, de tejido”, de mimbrería” etc.**

- Si, lo que es por ejemplo panificación, tejido o costura, se colocan en un sector.

**14)¿Qué otro dato le gustaría aportar? ¿Qué le gustaría a ud mejorar de las ferias?**

-A nivel departamental se ha dado la posibilidad a la exposición de todas las artesanías, debido a esto tenemos la moneda par<sup>1</sup>, como medio de pago para los artesanos, lo cual representa una enorme oportunidad para ellos.

También tenemos los productos ecológicos, huertas, criaderos, hortalizas, que por ahí no son tan vistos.

Sí, para mejorar, me gustaría una mayor concientización de la gente, ya que no tienen en cuenta el tiempo, el esfuerzo, sacrificio que los artesanos hacen y lo único que es una artesanía, la gente al no ser conciente de ello, no pagan lo que realmente debería. Entonces falta darles la importancia que realmente se merecen.

<sup>1</sup> [https://www.youtube.com/watch?v=Ubb\\_0YD20Ko](https://www.youtube.com/watch?v=Ubb_0YD20Ko)

## Entrevista realizada a Feliza Carrizo.

**7)¿Los emprendedores y artesanos cómo son avisados?**

- Yo las convoco a través de grupo que se formó vía wsp.

**8)¿Existe un cupo de admisión para participar? (Hasta 10 artesanos, por ej.)**

- No, el cupo es ilimitado ya que el que quiere participar lo puede hacer. Tenemos más de 30 artesanos/emprendedores en el departamento.

**9)¿Las mesas de las que disponen las llevan ellos o uds?**

- Las mesas, sillas, sonido, baños químicos los provee el intendente desde el municipio.

**10)¿Cada mesa tiene algún tipo de numeración, o nombre como identificación?**

- No, las mesas no llevan número, ni nombre.

**11)¿Qué tipo de artesanías se vende?**

- De todo tipo, pintura en tela, costuras, pintura en madera, yeso, reciclado de cartón, de plástico, panificación, tejidos, etc.

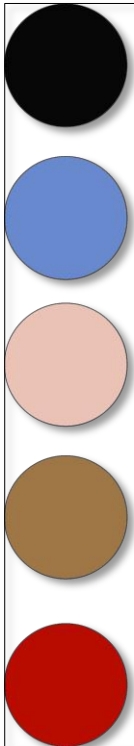
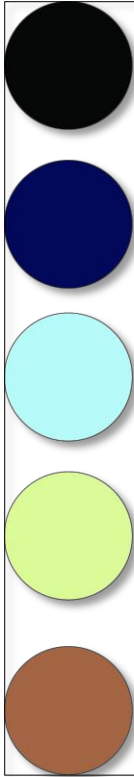
**12) Ud me podría decir si los artesanos/emprendedores, tienen un objetivo en común, preocupación, inquietudes?**

-Si, el propósito en común y que a todos les preocupa es vender su producto. También existe la preocupación con respecto al traslado de los productos, ya que si no les alcanza el espacio de guardado, terminan hasta regalando los productos que no pudieron llevar o trasladar.



**Anexo 5: Moodboards referidos al departamento San Martín**







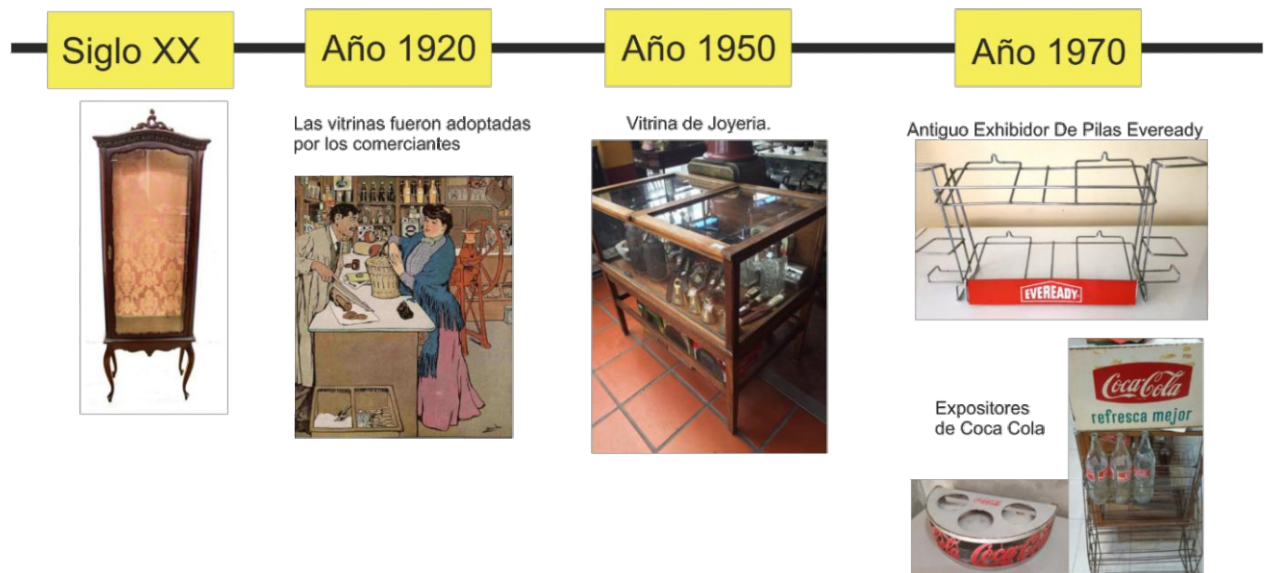






## Anexo 6: Línea del Tiempo de Vitrinas/Mostradores/Exhibidores

### Línea de Tiempo: Vitrina/Mostrador/Exhibidor



# Linea de Tiempo: Vitrina/Mostrador/Exhibidor

Año 1980                      Año 1990                      Década 2000-2010

Vitrina Exhibidora de 3 Estantes Giratoria



Tiendas en décadas de los 80' y 90'



Ejemplo: **Blockbuster**  
 Franquicia estadounidense de videoclubes, especializada en alquiler de cine y videojuegos a través de tiendas físicas, servicios por correo y video bajo demanda. Fundada en 1985.



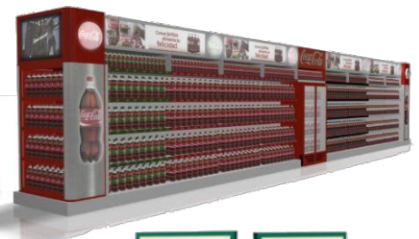
Internet: Se anuncia públicamente la World Wide Web (1991)  
 = Aparece la 1er venta Online en el año 1994

Actualidad

Venta de productos en tiendas: venta presencial/física



Stands



Venta Online/virtual

Para que una venta sea efectiva es necesario que el producto se ofrezca de forma atractiva, publicidad, fotos claras, un mensaje atractivo y una descripción del producto.



Pop Up Shops



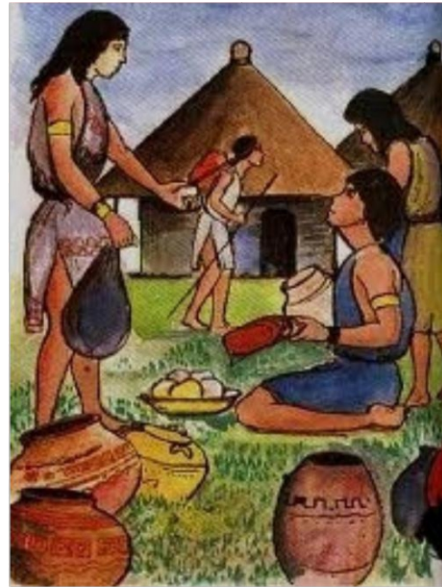


## Anexo 7: Línea del Tiempo del "Vendedor"

### Línea de Tiempo: Vendedor

8500 a.C

La sociedad humana primitiva europea aportó un progreso económico decisivo en las fuerzas productivas. El hombre empieza a ejercer la agricultura y la crianza de ganado para uso doméstico.



SIGLOS IX al XV d.C

En Grecia y Roma artesanos, mercaderes y comerciantes de ciudades circundantes, llegaban a las ciudades principales para ofrecer sus productos, relacionados siempre con la agricultura, la industria y el ganado.



SIGLO XX

Figura del vendedor ambulante de Buenos Aires



Puesto ambulante de frutas y otro de periódicos en Washington, 1922.





## Linea de Tiempo: Vendedor

SIGLO XXI

Venta Ambulante- Bs. As.



Feria Artesanal.



Espacio vivo que alberga exposiciones de trabajos, actuaciones y también puede haber degustación de producto típicos o regionales.

Carros Ambulantes de comida.



Carros de venta ambulante transportables con ruedas.

## AGRADECIMIENTOS

Por haber sido parte de este largo camino agradezco a mi familia por el gran apoyo brindado.

A mi mamá por ser siempre la voz de lucha y esperanza frente a todas y cada una de las dificultades enfrentadas. Por todas las traspasadas sin dormir, los cafés, incluso algunas ayudas de pintura para maquetas, y ni hablar los días enteros en busca de materiales, por todo el apoyo incondicional de madre que siempre me diste.

*A mi hermana Belén a quien estaré eternamente agradecida por enseñarme a nunca rendirme, es quién sé que en estos momentos me sonrío desde el cielo, gracias por haber sido siempre mi faro de luz, gracias por traer con vos una luz tan grande que incluso después de "haberte ido", esa luz permanecerá por siempre.*

A mis hermanos y mi papá quienes tuvieron que transportar alguna que otra maqueta, alentándome a seguir, en medio de todos los procesos de diseño, maqueta y propuestas realizadas en este camino, gracias por siempre estar.

A mis abuelos y tía abuela, quienes me decían que no descuidara mi salud, porque según ellos sabían que iba a llegar, mil gracias abuelos.

A mis sobrinos, por las veces que tuve que postergar juegos con ellos por estar abocada a mis proyectos de facultad, gracias por entender y estar.

A mis amigos quienes siempre tenían una palabra de aliento, y siempre trataban de pensar en aliviar la carga de la facultad con humor y buenos ratos, quienes cada vez que necesité ayuda, por ejemplo con el uso de una mejor computadora para los renders siempre estuvieron, o el no vernos por meses seguidos y entre medio preguntarme si estaba bien o cómo iba. Gracias por ser los amigos que todos querrían tener.

Agradecer también a ciertos profesores y profesoras que desde su lugar también hicieron que no me diera por vencida, haciéndome recordar incluso por qué amo el Diseño y el Diseño Industrial. Gracias.

- Y hacer mención de mis mascotas parte importante de mi familia, Peko, Tomy, Camilo, que aguantaron todos los proyectos, maquetas, dibujos, planos en el piso, sin entender qué pasaba, mil gracias y sepan disculparme.

Y a todos quienes de alguna manera estuvieron presentes y me impulsaron a seguir.

**iiiGRACIAS TOTALES!!! ¡POR TODO Y POR TANTO!!!**