



Ministerio Coordinador de
Patrimonio Natural y Cultural



Qhapaq ñan

**QHAPAQ ÑAN • CARCHI
CAMINO DE CULTURAS VIVAS**



Caminos Vivos

**ARTESANÍA AUTÓCTONA
CARCHI • ECUADOR**

ARTESANIA AUTÓCTONA

CARCHI ECUADOR

AUTORES:

Dra. Carmen Trujillo

Msc. Miguel Naranjo

Msc. Rolando Lomas

COLABORADORES:

MINISTERIO DE PATRIMONIO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

RECTOR: Miguel Naranjo Toro

Ibarra- Ecuador

ISBN. 978-9942-11-916-2



Diciembre 2013



Tabla De Contenido

Presentación.....	5	1.1. Diagnóstico Global: Principales Factores Identificados	29
Mapeo De Actividades Artesanales..	6	Diagnostico Sectorial.....	32
El Telar De Mujer	6	2. Principios Fundamentales Del Pda-Qñ-Carchi.	35
El Telar De Hombre	7	2.1. Hacia Una Competitividad Con Sostenibilidad.	35
Pirotecnia.....	7	2.2. Un Entorno Atractivo (Sector Y Territorio).....	36
Vestidos Para La Purita	8	2.3. Ejes Y Objetivos Estratégicos	36
Mapeo De Actores Artesanales No Asociados	10	2.4. Esquema De Estrategias Globales Asociadas A Las Sectoriales.	37
Parroquia Julio Andrade	10	2.5. Coherencia Con Otras Políticas Y Estrategias.....	42
Cantón San Pedro De Huaca.....	12	2.6. Plan De Prioridades.....	42
Barrio Paja Blanca De Huaca	15	3. Estrategias Sectoriales.....	43
Canchaguano	16	Estrategias De La Artesanía.....	44
Mapeo De Actores Del Componente Artesanal.....	18	A). Objetivos Específicos A Alcanzar En El Ámbito Sectorial.....	44
Asociación Produarte.....	18	PLAN DE CAPACITACIÓN	
Grupo De Mujeres “La Purita”	19	ARTESANAL	45
Corporación De La Mujer Artesana Del Carchi.....	21	I. Datos Generales	45
Proyecto De Jarrones Texturizados22		II. Objetivo Del Plan.....	45
□ Problemática De Las Organizaciones.....	24	III. Actividades Formativas	45
¿Qué Esperan Del Proyecto Qhapaq Ñan?	25	IV. Duración	45
PLAN DE DESARROLLO ARTESANAL	26	V. Contexto Formativo.....	46
Introducción Y Metodología.....	26	Infraestructura Y Ambiente.....	46
1. Diagnóstico Del Sector Artesanal.	29	Herramientas.....	46
		Insumos	46



VI. Mapa De Actividades.....	47
Áreas De Desarrollo	47
VII. Monitoreo Y Evaluacion.....	47
VIII. Plan De Capacitación	47
IX. Datos Del Beneficiario	48
X. Objetivos Del Plan.....	48
XI. Certificación Del Entrenamiento	48
XII. Calificaciones A Las Cuales Accederá El Beneficiario Una Vez Culminado El Proceso Formativo	49
Memorias De Capacitaciones	50
Cantón Huaca.....	50
Acuerdos Y Compromisos	52
Parroquia De Julio Andrade	52
Barrio La Portada.....	54
Parroquia De Juan Montalvo.....	56
Grupo De Mujeres “La Purita”	58
Asociación De Mujeres Santa Teresita Del Niño Jesús.....	70
Asociación De Mujeres Produarte	76
Asociación De Cofradas María Auxiliadora.....	83
Asociación De Mujeres Unidas Por El Progreso	89
Proyecto De Jarrones Texturizados	94
Asociación Sábados Culturales	100



P resentación

La Artesanía, manifestación y expresión vivificante de un pueblo; un distintivo de identidad local y cotidiana, por medio del cual el ser humano comunica a través de su creatividad, habilidad e imaginación, el verdadero sentimiento manual del arte tradicional y contemporáneo, plasmado en diversos motivos, colores y diseños, en los que se impregna la herencia histórica de hábiles manos de hombres y mujeres del pasado.

Detalles de sus costumbres y tradiciones que ni el tiempo, ni las mantenidas por generaciones a través del tiempo, hoy se convierten en el más gratificante motivo de legado sublime de transmisión de conocimientos y técnicas artesanales y artísticas de su cultura.

La Provincia del Carchi como referente de desarrollo y crecimiento artesanal que ha conservado y transmitido desde los tiempos de los bravos Pastos las destrezas de convertir el barro, piedra, metales y fibras naturales en únicas y singulares representaciones de sus creencias, rituales y vivencias, que marcaron su existencia como reino Prehispánico.

Hombres y mujeres Carchenses forman parte del inventario de artesanos y artistas que comparten talentos y conocimientos sobre técnicas y procesos de materia prima, colores, diseños y acabados de su trabajo que es valorado en importantes centros de comercialización a nivel local, regional, nacional e internacional.

Actualmente la artesanía autóctona de la zona atraviesa por un periodo de transformación en términos de fabricación manual como efecto de la implementación de nuevas tecnologías que apartan las técnicas de manufactura de los nuevos procesos de fabricación encaminados a obtener mayor producción, para lo cual se desarrolló actividades enfocadas en promover el rescate y transmisión de conocimientos ancestrales a las nuevas generaciones ubicadas en la zona de influencia del Qhapaq Ñan Camino Principal Andino- Carchi, a través de capacitaciones en emprendimientos y cadenas productivas con miras a convertirlos en ejemplos claros de progreso y adelanto local.

MAPEO DE ACTIVIDADES ARTESANALES



EL TELAR DE MUJER

Sra. Maruja Cárdenas → 71 años

El telar es hecho de madera en forma cuadrada en donde se hacían cobijas, chales, refajos, ponchos, escarpines, alfombras con la ayuda de agujones y agujetas.

Proceso

1. Cortar la lana de la ovejas
2. Tizar la lana en capas gruesas o delgadas según en lo que se empleaba la lana.
3. Se ponían el tizado o guango en la rueca
4. Se hila con el sigse con el piruro.
5. Luego se aspa (hacer la madeja)
6. Lavar y teñir



7. Para teñir la lana se utiliza el penco, cherche, limón, alumbre y se pone el color que guste (anilina).

EL TELAR DE HOMBRE

Sr. Humberto Lucero → 80 años

Aprendí a manejar el telar cuando tuve 15 años, en ese tiempo las mujeres acostumbraban a utilizar chalinas, bayetas, vestían de follera, pañelones, gorros de lana, ponchos y sobretodo cobijas porque en las noches eran más frías que ahora, cuando era joven tejía 3 cobijas al día ahora hago una al día, las cobijas son grandes de largo tienen dos tres cuartas, actualmente una cobija cuesta cincuenta dólares, son hecha de pura lana grandes y dobles.

La lana de oveja elabora una señora que vive por el sector del Señor del Gran Poder aquí en Huaca, hay de distintas diseños: crespas, lisa, hilo lana; también existe una persona de Otavalo que vende lana.

El telar es de palos, en toda la provincia soy el único que hace los ponchos, cada uno cuesta treinta depende del tamaño y de la lana, para el tejido se aplica varios diseños: liso, palma, cocos.

PIROTECNIA

Señor Manuel Portilla → 41 años

El Sr. Portilla trabaja en la elaboración de juegos pirotécnicos hace 20 años. Para su elaboración se demora tres días en hacer un castillo con ayuda de su esposa e hijos.

Para hacer la pólvora compuesta se muele el carbón de pino o de laguna madera liviana esto se mezcla con un litro y azufre, esta mezcla es para hacer cuetes y mechas de castillos (redes de conexión del castillo). Para que las luces encendidas sean de diferentes colores se combina el clorato de potasio con los siguientes químicos:

✘ Color rojo.-
carbonato de estroncio

✘ Color verde.-
clorato de varita

✘ Color amarillo.-
bicarbonato de clorato.

Estos químicos se compra en Quito o Colombia y el carrizo se compra en Guallabamba (es resistente), la cabuya de mejor y calidad y precio cómodo es en Colombia.

Proceso de Elaboración

1. Se corta el carrizo para el esqueleto del castillo
2. Se corta y se pega los pequeños cartuchos hechos en talegas de azúcar.
3. Con papel bon se hace pequeños cilindros para cerillas, esto se hace cortar en Tulcán.
4. Con una pequeña varilla se taca la pólvora en los cerillos y cartuchos.
5. Para un castillo se debe elaborar 100 docenas de cerillos.

El costo de los castillos depende del tamaño: el grande 400 usd y el pequeño 350 usd. La forma y representaciones del castillo es de acuerdo a la ocasión por ejemplo si es para fiestas religiosas se pone imágenes del santo o si son fiestas cívicas se coloca banderas o escudos.

Estas artesanías se venden a personas u organizaciones de Quito, Ibarra, Otavalo, Bolívar, el Ángel, Mira, Tulcán. Los meses donde más castillos venden son en mayo y junio.

VESTIDOS PARA LA PURITA

*Sra. Purificación Guevara →
83 años de edad*

Hasta la actualidad la señora Purita ha hecho 50 vestidos para la Virgen de la purificación en diferentes telas como terciopelo, organza, seda, Ruanda, estos trajes ella los confecciona mediante pedido de los fieles en agradecimiento a la virgen por los deseos cumplidos. Cada vestido tiene un costo desde 60 usd dependiendo del modelo y dificultad, la confección la hace a máquina y a mano los apliques que son lentejuela, mullos, encaje y bordados.

La Virgen mide 90 centímetros y tiene las medidas como la de una mujer, cada vestido que ha elaborado la señora Purita es diferente uno de otro en modelo, color, tela, decoración, tiene un valor inexplicable y de fe para quien los elabora y diseña.

Las personas deben llevar la tela y los accesorios de decoración, 10 metros de tela, encajes, mullos, etc. El traje consiste en el vestido, la capa y el traje del Niñito.

Además de la confección de estos hermosos trajes para la virgen la entrevistada se dedica a la elaboración de flores en tela, tapetes en agujeta, bordado en punto de cruz que se guía en revistas.

La señora Purita (diminutivo) siente mucha alegría y gusto cuando elabora dichos trajes porque además que es la patrona de Huaca ha recibido de la virgen muchos milagros a lo largo de su vida: salud, alimento, vestido, amor y compañía de sus hijos adoptivos.

El traje más hermoso y laborioso fue para la familia Arteaga-Zurita, su elaboración fue con mullos y partes del vestido fue bordado a mano, tenía unas rosas rojas y el manto blanco, este fue un regalo de la familia para la virgen por un milagro de la virgen.

MAPEO DE ACTORES ARTESANALES No

ASOCIADOS



PARROQUIA JULIO ANDRADE

En este sector se encuentra un reducido número de mujeres que se dedican al tejido por subsistencia por obra. A estas personas les entregan la materia prima y muestras de tejido para realizar sacos, bufandas, guantes y gorras, por los que se les paga precios menores a los 3 dólares por obra. Además existe una persona que realiza pintura de

cerámica en frío y una señora que realiza tejidos en telar de mujer, pero que no los comercializa.

1. *María Lola Guerrón Montenegro*

- ✘ Edad: 34 años
- ✘ Estado civil: Casada
- ✘ Nivel Educativo: Técnico Completa
- ✘ Dirección: Cantón Tulcán, parroquia Julio Andrade, barrio Bellavista, calle Río Amazonas.
- ✘ Teléfono: 099606421
- ✘ Ocupación: Ama de casa, tejedora.
- ✘ Datos de interés: Distribuye lana a las señoras del sector.
- ✘ El pago de su trabajo es dado una vez entregue los tejidos.
- ✘ Teje sacos (6 por mes), bufandas (6 por mes), gorras (15 por mes) dependiendo de lo que le pida el comerciante mayorista que le distribuye la materia prima.

✘ Cobra por sacos 3 USD, gorras y bufandas 1 USD.

2. *María Cecilia Cárdenas*

- ✘ Edad: 71 años
- ✘ Estado civil: Viuda
- ✘ Nivel Educativo: Primaria Incompleta
- ✘ Dirección: Cantón Tulcán, parroquia Julio Andrade, calle García Moreno y 14 de Noviembre.
- ✘ Teléfono: 092013747
- ✘ Ocupación: Ama de casa, tejedora.
- ✘ Datos de interés: Realizaba tejidos en telar de mujer.
- ✘ Ya no vende sus productos, los realiza para la familia.
- ✘ Realiza alfombras, cobijas, chales.

3. *Yolanda Gabriela Rodríguez Rodríguez*

CANTÓN SAN PEDRO DE HUACA

- ✘ Edad: 24 años
- ✘ Estado civil:
Casada
- ✘ Nivel Educativo:
Primaria Completa
- ✘ Dirección: Cantón
Tulcán, parroquia Julio
Andrade, calle Cuenca y
García Moreno
- ✘ Teléfono:
088776533
- ✘ Ocupación: Ama
de casa, pintora.
- ✘ Datos de interés:
Realiza pinturas de
cerámica en frío 30 piezas por
mes.
- ✘ Invierte en
materia prima alrededor de
unos 15 dólares por mes.
- ✘ Vende sus
productos a las personas del
sector de Julio Andrade, a las
ciudades de Quito Santo
Domingo e Ibarra.
- ✘ Al momento no
está realizando la cantidad de
productos que realizaba
normalmente ya que tuvo un
bebé.

En el sector se encuentra un señor que realiza tejidos en telar de hombre, una señora que realiza los vestidos de La Virgen de La Purificación y 2 personas que realizan castillos y volatería.

El trabajo artesanal se lo realiza por obra entendiéndose esto como bajo pedido, solamente en determinadas ocasiones, como por ejemplo cuando son invitadas a participar en ferias, preparan cierta cantidad de artesanías para ser comercializadas.

4. *María Dolores Vizcaíno Guerrero*

- ✘ Edad: 46 años
- ✘ Estado civil:
Casada
- ✘ Nivel Educativo:
Secundaria Completa
- ✘ Dirección: Cantón
Huaca, calle Aurelio Sierra y
Panamericana.
- ✘ Teléfono:
2973174
- ✘ Ocupación: Ama
de casa, artesana

✘ Datos de interés:
Ex presidenta del grupo de mujeres “La Purita”.

✘ Realiza conjuntamente con su grupo tejidos, bordados en punto en cruz y pintura en cerámica al frío.

✘ Invierten en la compra de materia prima en grupo, y distribuyen sus artesanías a las personas del sector.

5. *Humberto Rafael Lucero*

✘ Edad: 80 años

✘ Estado civil:
Viudo

✘ Nivel Educativo:
Primaria Incompleta

✘ Dirección: Cantón Huaca, calle 8 de Diciembre e Ismael Huera

✘ Teléfono:
082617953

✘ Ocupación:
Tejedor.

✘ Datos de interés:
Realiza tejidos en telar de hombre

✘ Sufre de sordera grave.

✘ Realiza cobijas y ponchos.

✘ Pide un anticipo del 50% de las artesanías para comprar la materia prima, o si no pide la materia prima.

✘ Cobra por un poncho 30 USD y por un cobija 20 USD, y si le traen la materia prima cobra 10 USD.

✘ Actualmente no realiza los tejidos por motivos de salud.

Purificación Segunda Guevara Burbano

✘ Edad: 82 años

✘ Estado civil:
Viuda

✘ Nivel Educativo:
Primaria Incompleta

✘ Dirección: Cantón Huaca, calle García Moreno y González Suarez

✘ Teléfono:
2973133

✘ Ocupación:
Modista.

✘ Datos de interés:
Realiza vestidos para la virgen de La Purificación.

✘ Pide la materia prima y un adelanto del 50% para iniciar su trabajo.

✘ Confecciona 2 vestidos por mes por un costo de 60 USD cada uno.

✘ Además realiza tejidos a mano.

✘ Realiza 10 castillos por mes a un costo de 400USD cada uno.

✘ En la construcción del castillo le colabora su esposa y su hija.

✘ El subsiste de esta profesión.

6. Manuel Ramiro Portilla Martínez

✘ Edad: 41 años

✘ Estado civil: Casado

✘ Nivel Educativo:
Primaria Completa

✘ Dirección: Cantón
Huaca, Barrio 1° de Mayo

✘ Teléfono: 2973855

✘ Ocupación: Pirotecnico y volatero.

✘ Datos de interés:
Realiza castillos, vacas locas, volatería, sartales y cohetes.

✘ Invierte en materia prima alrededor de unos 150 dólares al mes, que los financia con ingresos anteriores o con el 50% de adelanto que pide para la realización de castillo.

7. Flor Alba Portilla Martínez

✘ Edad: 36 años

✘ Estado civil: Casado

✘ Nivel Educativo:
Secundaria Incompleta

✘ Dirección: Cantón
Huaca, calle Rafael Burbano

✘ Teléfono: 2972005

✘ Ocupación: Pirotecnico y volatero.

✘ Datos de interés:
Realiza castillos, vacas locas, volatería, sartales y cohetes.

✘ Invierte en materia prima alrededor de unos 100 dólares al mes, que los financia con ingresos anteriores o con el 50% de adelanto que pide para la realización de castillo.

✘ Realiza 4 castillos por mes a un costo de 400USD cada uno.

✘ En la construcción del castillo le colabora su esposo y su hijo.

✘ Ella subsiste de esta profesión.

BARRIO PAJA BLANCA DE HUACA

En este sector se encuentra un reducido número de artesanos, los mismos que se dedican al tejido a mano y en telar de mujer también se encuentra un señor que realiza cucharas de madera, lamentablemente en el sector hay un desinterés por preservar las tradiciones, los dos artesanos que laboran en actividades que se las podría denominar ancestrales encontrados están ya en edad madura, y con ciertas discapacidades.

8. María Eva Freire Chinde

✘ Edad: 80 años

✘ Estado civil:
Viuda

✘ Nivel Educativo:
Primaria Completa

✘ Dirección: Cantón Huaca, barrio Paja Blanca, calle principal.

✘ Ocupación: Ama de casa, tejedora.

✘ Datos de interés:
Realizaba tejidos en telar de mujer.

✘ Está dispuesta a enseñar la técnica a las señoritas y señoras del sector.

✘ Teje 3 cobijas al mes en telar de mujer a 30 dólares cada una.

✘ Pide por adelantado el 50% del costo del producto para comprar la materia prima.

✘ Hace unos 6 meses sufrió un accidente en el que se fracturó la pierna, si recupera la movilidad seguirá tejiendo en el telar.

9. Jorge Andrés Coral Ormaza

✘ Edad: 75 años

✘ Estado civil:
Casado

✘ Nivel Educativo:
Primaria Incompleta

✘ Dirección: Cantón Huaca, comunidad Paja Blanca, sector San Pedro de la Cruz.

✘ Ocupación: artesano/ tallador.

✘ Datos de interés: Realiza cucharas de palo.

✘ Realiza 60 cucharas al mes, teniendo ganancias a medias con la persona que le da la madera para el tallado.

✘ El costo de las cucharas depende del tamaño de las mismas.

✘ No invierte en materia prima.

✘ Sufre de artritis, enfermedad que no le permite caminar con facilidad, actualmente ha dejado de tallar ya que su enfermedad es degenerativa.

CANCHAGUANO

En este sector se encuentra un reducido número de mujeres que se dedican al tejido por subsistencia por obra. A estas personas de las cuales la mayoría está dedicándose

al jornal, les entregan la materia prima y muestras de tejido para realizar sacos, bufandas, guantes y gorras, por los que se les paga precios menores a los 3 dólares por obra. El contacto en este sector es la señora a la que se le entrega la materia prima y distribuye a las señoras del sector.

10. Cecilia Martha Malte Cangui

✘ Edad: 46 años

✘ Estado civil: Casada

✘ Nivel Educativo: Primaria Completa

✘ Dirección: Cantón Montufar, comunidad Canchaguano, La Plaza.

✘ Ocupación: Ama de casa, Jornalera, tejedora.

✘ Datos de interés: Distribuye lana a las señoras del sector.

✘ El pago de su trabajo es dado una vez entregue los tejidos.

✘ No invierte dinero en materia prima.

✘ No tiene presupuesto para las artesanías.

✘ Teje sacos (4 por mes), bufandas (20 por mes), dependiendo de lo que le pida el comerciante mayorista que le distribuye la materia prima.

✘ Cobra por sacos 3 USD, y bufandas 1 USD.

Se puede concluir que la mayoría de las tejedoras han abandonado esta actividad debido al bajo ingreso que ésta representaba, el costo por elaboración es de un promedio de \$3 a 4 (dólares) por unidad terminada, tardándose aproximadamente una semana por unidad.

Existe un reducido número de personas dispersas en cada sector investigado que mantienen la tradición del tejido en telar con lana de oveja. No existen asociaciones ni agrupaciones dentro de esta actividad.

MAPEO DE ACTORES DEL COMPONENTE

ARTESANAL



ASOCIACIÓN PRODUARTE

(Julio Andrade)

La asociación de género, está integrado por 11 mujeres, tiene ocho meses de funcionamiento, con el objetivo principal de ofertar los productos artesanales a nivel nacional e internacional. Entre sus líneas de acción se menciona:

✓ Realizar trabajos de bisutería, tejidos de bolsos en cola de rata (material peruano).

✗ Elaborar canastas en papel periódico.

✘ Realizar figuras en papel corrugado y adornos de flores artificiales.

✘ Ferias y exposiciones en diferentes lugares.

Es una asociación que tiene una presidenta quien coordina y planifica las actividades artesanales:

👤 Presidente: Eliana Taicuz

Se reúnen en la casa de la Presidenta donde se elaboran contratos y planifican las actividades y ferias artesanales.

Tienen el apoyo del Gobierno Provincial del Carchi quién aporta con mil dólares en maquinaria y materiales. Además tienen autofinanciamiento con el ingreso económico por la venta de productos en ferias y exposiciones.

Entre sus proyectos están:

✘ Fomentar fuentes de trabajo para la comunidad con el fin de impulsar el desarrollo artesanal dentro de Julio Andrade.

✘ Formar una microempresa reconocida a nivel nacional e internacional.

El recurso humano de la asociación posee técnicas para diseñar artesanías siendo una ventaja para ofertar un buen producto al turista. Reciben el apoyo económico del Gobierno provincial del Carchi. Sin embargo, tienen discrepancias con la asociación ASOPRAL.

Referente a la Gestión Local, tienen el apoyo del Municipio de Tulcán, y, esperan del proyecto Qhapaq Ñan el apoyo para crear microempresas y abrir un mercado donde vender sus productos.

Problemática Local.- El problema detectado por la asociación Produarte en Julio Andrade, es la falta de motivación y apoyo para el trabajo asociado por parte del gobierno municipal y parroquial, sin embargo la iniciativa y destreza de los socios de las diferentes asociaciones ha incrementado el buen vivir de cada uno de los socios.

GRUPO DE MUJERES “LA PURITA”

(Huaca)

Asociación de género, integrada por 20 mujeres, trabajan desde hace cinco años con el objetivo principal de producir tejidos a mano y pintura en cerámica representando la cultura autóctona de la comunidad. Las líneas de acción a las que se rigen son:

- ✘ Realizar tejidos a mano y bordados en punto de cruz.

- ✘ Pintura en frío en cerámica.

El Grupo de Mujeres la Purita, está constituida por una directiva, la cual designa comisiones al resto de socias para la realización y presentación de diferentes eventos en la localidad.

Cuadro N° 1.- Directiva del Grupo de Mujeres “La Purita”

Presideta	• María Eugenia Pantoja
Tesorera	• Irma Pantoja
Secretaria	• María Viscaíno

Nota: La directiva de la asociación se cambió hace dos meses, los nombres que se especifica en el cuadro anterior son parte de la nueva directiva de la asociación.

Se reúnen el primer miércoles de cada mes, a las 15h00 en el local que les facilita el Municipio de Huaca.

Se autofinancian por la venta de productos y crianza de cerdos, además aportan una cuota individual que mensualmente da un valor de mil doscientos dólares del aporte de todas las socias. En ferias artesanales y talleres de bordado reciben el apoyo del patronato de Huaca.

Está asociado con el Patronato Municipal de Huaca. Los principales proyectos son:

- ✘ Crianza de cerdos, pollos y un curso de panadería.

- ✘ Rescatar los bordados antiguos y el tejido en telares.

Las socias poseen conocimientos de pintura en cerámica y tejidos, cuentan con el recurso humano ideal para la realización de actividades artesanales. Reciben el apoyo y apertura por parte del

Municipio de Huaca y trabajan conjuntamente con el Patronato Municipal.

En cuanto a la Gestión Local, han tramitado para el apoyo económico del Gobierno Provincial y Municipal, además, esperan del proyecto Qhapaq Ñan capacitaciones referentes a artesanía.

Problemática Local.- La socias opinan que el apoyo por parte del gobierno municipal es nulo en cuanto a nuevas iniciativas de trabajo, de igual manera, el trabajo mancomunado denominado como la Minga ya no se realiza, sería importante que se rescate este aspecto que aporta al fortalecimiento de relaciones de amistad entre la comunidad y las autoridades.

CORPORACIÓN DE LA MUJER ARTESANA DEL CARCHI (Huaca)

Asociación de género, integrada por 80 mujeres, trabajan desde hace dos años con el objetivo primordial de fomentar el trabajo participativo, fortalecer las relaciones sociales y realizar préstamos económicos dentro de la organización. Entre sus líneas de acción se menciona:

✘ Participar en las fiestas religiosas y del cantón.

✘ Realizar ferias gastronómicas con la presentación de platos típicos como: hornado, empanadas, cuyes, caldo de gallina.

Es una asociación jurídica de base, está conformada por una directiva, la misma que designan comisiones para la realización de ferias gastronómicas.

Cuadro N° 2.- Directiva del COPROMARC

Presideta	• Isabel Flores
Vice Presidenta	• Bernarda Guevara
Secretaria	• Mayra Tulcán

Se reúnen una vez al mes en la casa de la señora presidenta, no tienen definido la hora ni fecha de reunión.

COPROMARC posee fondos recaudados de las ferias gastronómicas y de intereses por los préstamos realizados a las mismas socias.

Las acciones y proyectos que poseen son:

 Cursos de galletería y panadería.

 Posesionar las artesanías en lana de lana (sacos, bufandas, guantes, gorras, entre otras) en el mercado nacional e internacional.

 Participar en ferias artesanales nacionales e internacionales.

El recurso humano de la asociación tiene la predisposición para realizar trabajos y actividades para el bienestar de todos los socios. Reciben capacitaciones y apoyo técnico por parte del SECAP.

Con respecto a la Gestión Local, es necesario que se tramite el permiso del salón de usos múltiples del Municipio de Huaca para reuniones mensuales de la asociación. De igual manera, deben gestionar en el Gobierno Provincial para que se les conceda un horno de pan y utensilios para dicha actividad. Además, esperan del proyecto Qhapaq Ñan capacitaciones para la creación de nuevos proyectos para el bienestar de los socios.

Problemática Local.- Los miembros de Copromarc sugieren que las autoridades locales de Huaca, tomen interés en la creación de fuentes de trabajo tomando en cuenta el potencial natural y cultural del lugar. Cabe recalcar, que a pesar de los esfuerzos que realizan diariamente los Huaqueños para fortalecer el desarrollo de su pueblo, los antivales hacen que entre las asociaciones existan discrepancias lo que limita que haya un buen desarrollo humano y económico.

PROYECTO DE JARRONES TEXTURIZADOS

Juan Montalvo)

Es una asociación de género, integrada por 20 mujeres, tienen un mes de funcionamiento, tienen los siguientes objetivos:

 Creación de microempresas destinadas a la producción artesanal que sean reconocidas a nivel nacional e internacional.

 Producir jarrones representando la cultura popular carchense.

🌿 Generar fuentes de trabajo que sustenten la economía del hogar.

Entre sus líneas de acción se menciona:

🌿 Dar formas y diseños a los jarrones, con el uso de materiales de la zona.

🌿 Buscar nuevas técnicas para pintura y decoración de los jarrones.

🌿 Utilizar nuevas técnicas de pintura en cerámica con el uso de material de la zona.

🌿 Plasmar en los jarrones los valores culturales ancestrales del lugar mediante la pintura.

🌿 Venta de jarrones a nivel nacional e internacional.

La asociación está conformada por una directiva, la cual designa diferentes actividades a los miembros de la asociación.

Cuadro N° 3.- Directiva del Proyecto de Jarrones Texturizados

Presideta	• Laura Tapia
Tesorera	• Mariela Borja
Secretaria	• Diana Cuzco

El Proyecto tiene apoyo del SECAP con materiales para realizar artesanías (jarrones, pintura), así como el Municipio aporta con trescientos dólares mensuales para la adquisición de materiales.

Las asociaciones mediante la destreza y habilidad en la elaboración de artesanías, pretenden recuperar los saberes ancestrales y culturales de cada comunidad.

Los miembros de la asociación han realizado la Gestión Local únicamente en el Municipio de Mira quienes les han apoyado económicamente con el fin de que se provea de materiales artesanales. De igual manera, esperan del proyecto del Camino Andino capacitación para crear nuevos emprendimientos que aseguren la calidad de vida de los socios.

El problema detectado por la asociación de Jarrones es la falta de motivación y apoyo para el trabajo asociado por parte del gobierno municipal y parroquial, sin embargo la

iniciativa y destreza de los socios de las diferentes asociaciones ha incrementado el buen vivir de cada uno de los socios.

✘ Problemática de las Organizaciones

Con respecto a la falta de fuentes de trabajo todas las asociaciones coinciden que es un problema predominante que dificulta el progreso y limita un buen vivir para los socios (mujeres, hombres y jóvenes) y sus familias. No existe diversificación laboral que tome en cuenta los atractivos culturales, artesanales de las comunidades.

Referente a espacio de participación, en la Asociación Produarte en Julio Andrade y Jarrones Texturizados en Juan Montalvo predominan la escasa participación de hombres, en Copromarc se acentúa las mujeres, este es un aspecto social que no se desarrolla de manera equitativa, no participan en programas que fomenten el rescate de las costumbres ancestrales ya que no existe el debido apoyo de las autoridades. A diferencia del grupo de Mujeres La Purita y Copromarc que si generan espacios en los que puedan participar y proponer acciones por el bienestar común.

En cuanto a educación, las asociaciones correspondientes a

Huaca (Grupo La Purita y Copromarc) y en Julio Andrade (Produarte) opinaron que es un factor ausente en hombres, mujeres y jóvenes, siendo un problema que obstaculiza tener acceso a un trabajo digno que asegure la buena calidad de vida para los hogares de los socios.

Las asociaciones de Huaca opinan que no tienen ningún problema con respecto a los servicios básicos, no así para la población de Julio Andrade y Juan Montalvo donde este factor afecta al desarrollo profesional y económico de la población.

La falta de capacitación es otro problema que afecta a las asociaciones a hombres y mujeres, aspecto que no permite un adecuado desarrollo de acciones encaminadas al fomento del progreso de cada asociación, a pesar de que las socias de Copromarc si han tenido constantes capacitaciones del SECAP. Cabe recalcar que los miembros de las asociaciones están dispuestos a capacitarse en: pintura en cerámica y tela (nuevas técnicas) y tejidos autóctonos que generen mayores ingresos en la venta de las artesanías.

Haciendo referencia a la situación de los mercados artesanales, Produarte es la única asociación que tiene problemas de

organización para la comercialización de productos artesanales la zona, el resto de asociaciones gracias a su poder de gestión y organización han creado su propio mercado en ferias y actividades artesanales y culturales.

En lo que respecta al transporte, la población de Juan Montalvo tiene problemas por el difícil acceso a Mira y otras comunidades ya que existe una sola vía que además no se encuentra en buenas condiciones, siendo este aspecto un limitante para que los productos artesanales sean trasladados de un lugar a otro.

En relación a la pérdida de la tradición, todos los artesanos opinan que existe una acelerada pérdida de identidad cultural en hombres, mujeres y especialmente en los jóvenes, ya que no se desarrollan proyectos y acciones que despierten el interés por conocer más sobre la historia de los pueblos.

Finalmente, referente a las prácticas artesanales ancestrales, los socios opinan que la mayor parte de las mujeres han perdido la costumbre del uso del telar y que se han dedicado a otras actividades como la agricultura que les brinda diariamente ingresos económicos. Sin embargo, las artesanas están dispuestas a rescatar la cultura y artesanía

autóctonas mediante el arte de la pintura y tejidos

¿Qué esperan del proyecto Qhapaq Ñan?

Las expectativas que tienen los miembros de las asociaciones con respecto al Proyecto de Desarrollo Comunitario Qhapaq Ñan son:

✘ Creación y fortalecimiento de emprendimientos de las comunidades del Qhapaq Ñan.

✘ Cursos y talleres artesanales.

✘ Elaboración de artesanías autóctonas para rescatar las actividades culturales: fiestas populares (Los Inocentes).

✘ Diseñar motivos de cerámica destacando mediante la pintura las técnicas agrícolas ancestrales como el arado y la yunta.

✘ Rescatar el uso del telar y materiales nativos como la cabuya.

✘ Crear un centro de acopio donde se exponga artesanías en las comunidades.

Lo antes mencionado, demuestra que las asociaciones de las comunidades tienen expectativas positivas del Proyecto Qhapaq Ñan, esperan el fortalecimiento de

emprendimientos que mejoren su calidad de vida y que sus artesanías se den a conocer a nivel nacional e internacional. El Proyecto de desarrollo Comunitario del Camino Andino ha tenido aceptación y credibilidad en los sectores donde se

ha realizado la investigación con el equipo técnico de la Universidad Técnica del Norte.

PLAN DE DESARROLLO ARTESANAL



INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA.

El presente Plan de Desarrollo Artesanal de la zona 1 del Proyecto Qhapaq Ñan-Carchi (PDA-QÑ-Carchi) tiene para el Ecuador y la provincia del Carchi una invaluable importancia por constituirse en un ícono de identidad, cultura e historia de los pueblos que habitaban en esta provincia norteña. El plan de Desarrollo que a continuación se describe constituye una herramienta de planificación estratégica a corto, mediano y

largo plazo de las comunidades Julio Andrade, Huaca (Paja Blanca), Canchaguano, La

artesanales para la búsqueda de estrategias claras para desarrollar el presente plan.

FASE 1	FASE 2	FASE 3
Situación real actual del sector artesanal.	Oportunidades y potenciales.	Líneas de acción
Cadenas productivas.	Riesgos y limitaciones	Fomentar y fortalecer la competitividad
Marco legislativo, nacional y regional.		

✘ Y en segunda instancia el instrumento un marco conceptual para orientar la toma de decisiones de todos los participantes.

En consecuencia se realizó tres fases: **análisis, diagnóstico y propuestas.**

Cuadro N°4. Fases del plan de desarrollo Artesanal

El trabajo del PDA-QÑ-Carchi está orientado en la obtención de una estrategia que descansa sobre una base sólida, partiendo de la situación actual para llegar a tener una visión futura, pasando por un diagnóstico global y sectorial conjuntamente con las líneas de interrelación.

Portada y Juan Montalvo, que demuestra la situación real de la población dedicada a la actividad artesanal.

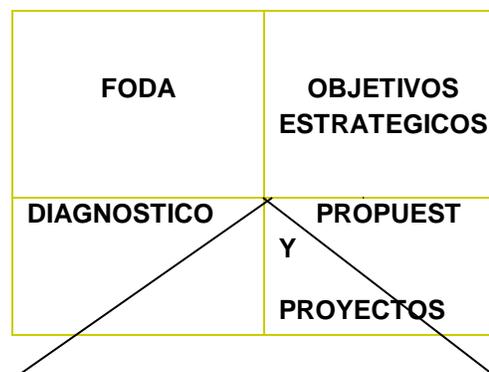
La artesanía de cada sector representa la identidad de la gente trabajadora y capaz de realizar diversas actividades artesanales, las cuales genera un ingreso económico que conllevan a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Esquema de construcción del PDA-QÑ-Carchi: Sistema de Interrelación

Cuadro N°5. Sistema de interrelación

La **metodología** utilizada para la elaboración del PEA-QÑ-Carchi ha seguido la orientación definida como un proceso y un instrumento:

✘ El primero constituye un conjunto de acciones y tareas que involucran a los actores



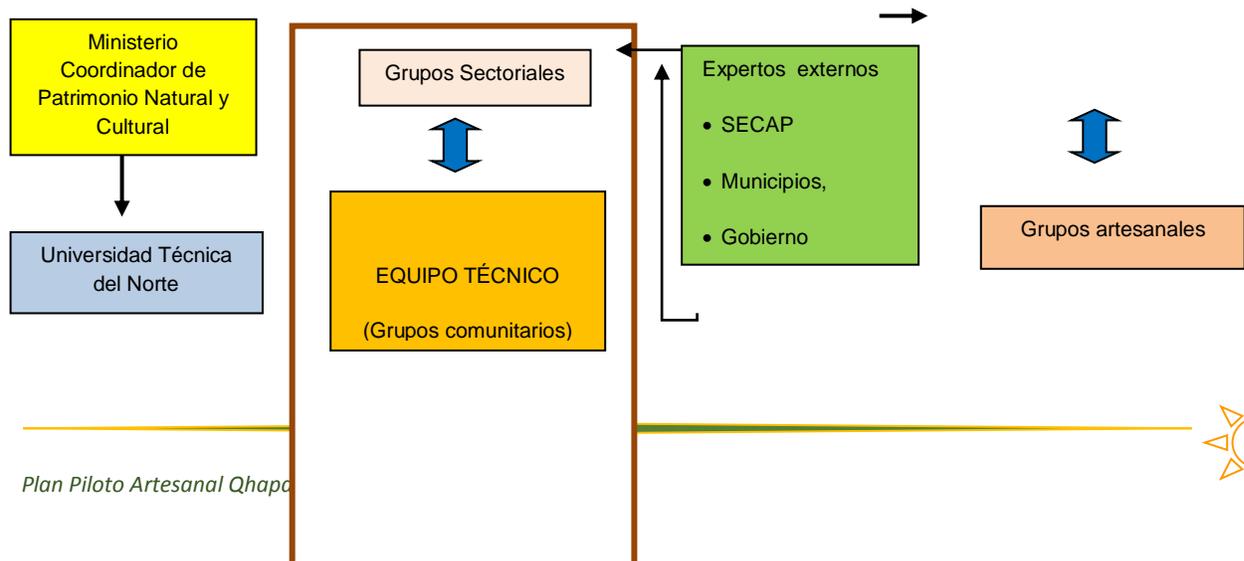
ANÁLISIS	
-----------------	--

Cuadro N° 6.- Tipos de diagnóstico y actividades.

El trabajo se realizó con 3 grupos de diagnóstico global y 4 sectorial, cada uno de estos tienen sus actividades:

Tipos De Diagnostico	Grupos	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> Global 	1	<ul style="list-style-type: none"> Artesanía Locales
	2	<ul style="list-style-type: none"> Formación, Investigación, transferencia de
	3	<ul style="list-style-type: none"> Tecnología ancestral. <p>Género y equidad.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Sectorial 	1	<ul style="list-style-type: none"> Artesanías elaboradas con elementos naturales del medio.
	2	<ul style="list-style-type: none"> Tejido a mano con lana de oveja
	3	<ul style="list-style-type: none"> Tejido a mano con lana y tela industrializada Artesanías con procesos ancestrales

X *Esquema organizativo e interrelaciones:*



- Productores
- Asociaciones

Durante el transcurso del desarrollo del **PDA-QÑ-Carchi** se utilizó diferentes herramientas de investigación como entrevistas, consultas bibliográficas, y la participación directa de los actores artesanales.

1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR ARTESANAL.

1.1. DIAGNÓSTICO GLOBAL: PRINCIPALES FACTORES IDENTIFICADOS

El diagnóstico global del sector artesanal, se fundamenta en los trabajos de campo, esta fase sirvió para identificar los principales componentes artesanales para los encadenamientos productivos de cada sector. En esta etapa también se detectó los principales problemas de la situación actual de los artesanos.

Este diagnóstico se abastece de la participación grupal sectorial, desarrollando una síntesis y generación de consenso entre actores y técnicos del proyecto Qhapaq Ñan. Aquí se incluye los aspectos más comunes que afectan a más de un sector, pero también otros factores específicos de desarrollo, que por ser muy interactivos ejercen una influencia remarcable sobre la situación general.

Los factores claves identificados en el diagnóstico se presentan también bajo una estructura FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). La clasificación contempla la relación de los factores internos y externos de la artesanía autóctona. Esta metodología prepara y facilita el paso de la situación actual hacia la fase siguiente, de planificación estratégica.

En los siguientes cuadros, se encuentra un análisis FODA global y sectorial.

Cabe destacar que los cuadros siguientes identifican determinadas actividades que son comunes en la mayoría de los sectores investigados, que comprende un trabajo generalizado y a la vez específico para fortalecer el talento, la habilidad y sobre todo la pertinencia de la actividad artesanal con el sector de influencia donde se desempeña.

Cuadro N°7.- Artesanías Locales

DIAGNOSTICO GLOBAL

-

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Existencia de materia prima local para producción artesanal. ✘ Habilidad innata de la gente en la elaboración de artesanías ✘ Conocimientos previos sobre materiales y procedimientos en tejido, cerámica , pintura en tela y bordado en punto de cruz ✘ Sabiduría de las personas 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Desmotivación de las personas por emprender una actividad artesanal. ✘ Poco apoyo de autoridades locales. ✘ Inexistencia de un mercado local, para exponer las artesanías locales. ✘ Poca capacidad de generar otras alternativas productivas. ✘ Desorganización comunitaria.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Municipio de Mira apoya iniciativas productivas ✘ PRODER apoya a proyectos productivos ✘ SECAP Apoyo de materiales y capacitadores con experiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Comerciantes explotan a los artesanos y artesanas el momento de pagar la mano de obra ✘ Competencia del mercado colombiano en cuanto precios ✘ Egocentrismo entre asociaciones locales

Cuadro N° 8.- Formación, Investigación, Transferencia de Tecnología Ancestral.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Conocimientos ancestrales de producción artesanal por parte de las mujeres de la tercera edad en elaboración de cobijas en telar y agujeta, alfombras, aparejo, así como en tejidos de sacos, guantes, polleras, gorros, chambras. ✘ Existencia de materia prima ancestral local (penca, sal en grano, flores silvestres, tocte para realizar los tejidos de las prendas artesanales). 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Los procesos de investigación y transferencia de tecnología ancestral sin aplicación y socialización a las generaciones futuras. ✘ Ausencia de centros de formación técnica y artesanal ✘ Escasa oferta de entidades gubernamentales que transfieran tecnología ancestral. ✘ Baja competitividad ✘ Jóvenes rehúsan aprender prácticas ancestrales artesanales.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Proyecto Qhapaq Ñan financia capacitación en artesanía autóctona 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Globalización absorbe conocimientos ancestrales ✘ Mínima investigación en tecnologías de producción artesanal ancestral.

Cuadro N° 9.- Género y Equidad

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Participación de miembros familiares en las actividades artesanales ✘ Mujeres aportan al desarrollo local y familiar a través del trabajo artesanal ✘ Mujeres más organizadas que los hombres 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Maltrato de mujeres en el hogar ✘ Reducida participación de la mujeres en la política ✘ Las mujeres se encuentran capacitadas más que los hombres. ✘ El género femenino tiene difícil acceso a créditos bancario
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Constitución ecuatoriana permite participación de la mujer ✘ Participación de hombres, mujeres, adultos mayores 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Políticas seccionales inadecuadas en el sector artesanal

DIAGNOSTICO SECTORIAL

Este proceso vincula la actividad artesanal global de toda la zona, con acciones específicas propias de cada sector, el propósito de ligar lo sectorial con lo global es “mantener la identidad propia de la zona”, ya que existen costumbres y tradiciones que pueden ser

plasmadas y evidenciadas a través de diversas labores artesanales, durante su actividad cotidiana. Entre los más importantes se evidencia el avance tecnológico actual, como se especifica en el cuadro expuesto:

Cuadro N° 10.- Artesanías elaboradas con elementos naturales del medio

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Alta creatividad de la población para diseñar artesanías locales ✘ Diversidad de materias primas concentradas en los recursos naturales, plantas y semillas propias de la zona 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Desorganización comunitaria para comercializar artesanales ✘ Fuga del talento humano ✘ Desinterés por el desarrollo local ✘ Desconocimiento de estrategias de ✘ Comercialización ✘ Escasa capacitación en la elaboración de artesanías artísticas
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Constituir oferta comercial turística para la demanda del potencial artesanal ✘ Plasmar la identidad cultural en las artesanías locales 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Débil promoción turística de los sectores de la zona 1 ✘ Materia prima industrializada

Cuadro N° 11.- Tejido a mano con lana de oveja

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Experiencia de tejidos en telar por parte de las señoras de la tercera edad, como cobijas y alfombras. 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Las mujeres tienen más capacidades que los hombres para dirigir asociaciones

<ul style="list-style-type: none"> ✗ Existencia de telares antiguos 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Carencia de materia prima en el sector. ✗ Ingreso económico bajo por actividad artesanal ✗ Desconocen estrategias de ✗ Comercialización ✗ Desorganización comunitaria para ✗ comercializar productos
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✗ Exportación de tejidos a mercados internacionales, Colombia, Perú, Venezuela por medio de familiares y amigos ✗ Exposición de ferias artesanales locales y regionales 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Intermediarios que explotan la mano de obra ✗ Iniciativa locales poco proyectivas para la crianza de ovejas

Cuadro N° 12.- Tejido a mano con lana y tela industrializada

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✗ Habilidad de tejer sacos, con diferentes modelos y muestras, bufandas, chambras de bebe, gorras y guantes, y también prendas de vestir en tela. ✗ Apertura para mejoramiento y capacitación ✗ Facilidades para conseguir materiales industrializados como lana en madejas, ovillos, y kilos dentro de la provincia. ✗ Presencia de entidades artesanales en Julio Andrade y Huaca. 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Desorganización comunitaria ✗ Desinterés por el desarrollo artesanal del sector ✗ Poca demanda de productos artesanales. ✗ Desinterés artesanal por la conformación de una asociación para generar apoyo económico familiar. ✗ Competitividad local
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✗ Realizar un plan de marketing para abrir un mercado nacional e internacional. ✗ Proyecto Qhapaq Ñan aporta en iniciativas artesanales productivas 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Situación económica difícil ✗ Desvalorización de los tejidos locales

--	--

Cuadro N° 13.- Artesanías con procesos ancestrales

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Transmisión de conocimientos ancestrales de producción artesanal autóctona por parte familiares o abuelos. ✘ Duración de productos artesanales realizados con procesos ancestrales, albardas, cobijas, polleras entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Poca objetividad de procesos de investigación y trasferencia de tecnología de conocimientos artesanales ancestrales. ✘ Ausencia de centros de formación técnica y artesanal ✘ Aislamiento comunitario a artesanas locales ✘ Jóvenes rehúsan aprender tecnologías de producción ancestral
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Proyecto Qhapaq Ñan financia capacitación y materiales para artesanía autóctona ✘ Elaborar nuevos diseños y técnicas de pintura, bordado y tejidos 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Globalización absorbe conocimientos ancestrales. ✘ Escasa oferta de entidades gubernamentales que transfieran tecnología ancestral. ✘ Mínima investigación en tecnologías de producción artesanal ancestral.

2. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL PDA-QÑ-Carchi.

El PDA-QÑ-Carchi pretende ser el marco global donde se involucre cualquier actuación política del sector artesanal en cada comunidad durante los próximos años.

El marco constituye la estrategia global que se encuentra estructurada y organizada por:

Los principios fundamentales del PDA-QÑ-Carchi

2.1. Hacia Una Competitividad Con Sostenibilidad.

Las explotaciones artesanales del futuro serán por sí mismas competitivas, capaces de funcionar en el mercado local y utilizar la materia prima con el máximo respeto al medio ambiente, aplicando sistemas sostenibles ancestrales y ligados al territorio.

2.2. Un entorno atractivo (sector y territorio).

✘ Es necesario constituir al sector artesanal como un atractivo por sus perspectivas de viabilidad económica, reconocimiento y valoración social. Un territorio capaz de mantener su actividad ofertando una mejor calidad de vida, que se beneficie de los valores ancestrales, históricos,

culturales y paisajísticos que la artesanía lleva asociada.

✘ Para conseguir los principios fundamentales en el desarrollo de esta estrategia, se necesita lo siguiente:

✘ La adaptación de las políticas nacionales de desarrollo a ámbitos específicos (territorio y sector).

✘ Intervenir en las cadenas productivas

✘ Coordinar e integrar a todos los artesanos en las actividades fructíferas.

✘ Capacitación a las asociaciones de artesanos de los lugares del proyecto Qhapaq Ñan

2.3. *Ejes y Objetivos Estratégicos*

Cuadro N° 14.- Artesanía: Ejes estratégicos y objetivos

EJES ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
1. Estructuras e Infraestructuras artesanales	1. Aprovechar el potencial artesanal de los distintos lugares del camino del Qhapaq Ñan. 2. Perfeccionar las estructuras productivas artesanales.

<p>2. Transformación Artesanal y Comercialización</p>	<p>3. Mejorar las condiciones de la producción de artesanías para un mayor posicionamiento en los mercados.</p> <p>4. Generar perspectivas y condiciones de negocio para los productos.</p> <p>5. Comercializar los productos artesanales y su calidad.</p>
<p>3. Formación, Investigación y Transferencia de Tecnología Ancestral.</p>	<p>6. Fomentar y canalizar la cultura de la innovación con base ancestral en el sector artesanal.</p>
<p>4. Contexto general y Desarrollo artesanal.</p>	<p>7. Aprovechar la contribución de historia, cultura, e identidad, en la actividad artesanal y desarrollo económico rural.</p>

2.4. Esquema de estrategias globales asociadas a las sectoriales.

Como resultado del desarrollo del PDA. QÑ-Carchi, global y sectorial, se han definido destrezas para cada uno de los tres ejes estratégicos transversales (Artesanías locales, Formación Investigación Transferencia de Tecnología Ancestral, Género y Equidad). En el trabajo se han realizado reflexiones valiosas, aunque sus aportaciones se han inclinado directamente en la estrategia global.

Este capítulo presenta las estrategias globales y sectoriales

a partir de sus objetivos estratégicos, en conexión con sus diagnósticos respectivos, todos ellos acompañados de las líneas de actuación, las de intervención y proyectos definidos como de mayor interés por cada sector, dentro del encaje de los mismos en la estrategia global.

Cuadro N° 15.- Estrategias globales asociadas a las sectoriales- Eje estratégico 1

COMPETITIVIDAD CON SOSTENIBILIDAD ATRACTIVO ENTORNO			
Estructuras e Infraestructuras Artesanales			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATEGIAS	PROYECTOS
1. Aprovechar el potencial de los lugares comprendidos en el proyecto Qhapaq Ñan ligado a la artesanía local.	Desarrollo de una visión de futuro sobre productos y mercados con definición de estrategias locales	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña escala. • Fortalecimiento de las iniciativas productivas vinculadas al sector artesanal 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en el diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores de pequeña y mediana escala. • Creación de talleres artesanales
	Establecimiento de infraestructura para los artesanos de cada sector	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer proyectos de desarrollo entre Gobiernos Seccionales y Comunidad, que permita aprovechar los recursos naturales y conocimientos artesanales ancestrales. • Fortalecimiento del talento humano local en producción artesanal y comercialización asociativa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Equipamiento de planteles artesanales. 2. Capacitación en el diseño de artesanías con identidad local utilizando materiales locales.

Cuadro N° 16.- Estrategias globales asociadas a las sectoriales- Eje Estratégico 2.

COMPETITIVIDAD CON SOSTENIBILIDAD BASADA EN CONCEPTO ANCESTRALES HACIA UN ENTORNO ATRACTIVO			
Transformación Artesanal, Comercialización			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATEGIAS	PROYECTOS
1. Mejorar las condiciones de la producción	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Articular y generar concertación entre actores artesanales 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Organización de redes de comercialización 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Diagnóstico y análisis de cadenas productivas que vinculen a cada sector como un

artesanal para el posicionamiento en los mercados	e implantar una identidad cultural sectorial entre: sector primario y comercialización	asociativas vinculadas a cadenas productivas	eslabón de oferta de productos diferenciados. ✗ Implementar centros de distribución de productos en mercados locales y regionales.
2. Generar perspectivas y condiciones de negocio para productos cada sector	✗ Generar conocimiento colectivo sobre el mercado y exigencias de consumo.	✗ Capacitación productores Artesanales	✗ Capacitación a productores Artesanales en diseño de estrategias para mejorar la competitividad de la cadenas productivas a pequeña y mediana escala.
	✗ Apoyo al desarrollo de estrategias comerciales.	✗ Fortalecer la producción artesanal en base al enfoque de Cadenas Productivas ✗ Formación de grupos de trabajo para procesos de Desarrollo Empresarial Rural ✗ Fortalecimiento de la negociación asociativa a pequeña y mediana escala	✗ Fortalecer la producción artesanal en base al enfoque de Cadenas Productivas ✗ Formación de grupos de trabajo para procesos de Desarrollo Empresarial Rural ✗ Fortalecimiento de la negociación asociativa a pequeña y mediana escala
	✗ Imagen y promoción de productos con identidad de origen.	✗ Elaboración de planes de negocio para los productos generados en los emprendimientos de cada sector	✗ Comercialización de productos artesanales con identidad cultural ancestral.

Cuadro N° 17.- Estrategias globales asociadas a las sectoriales- Eje Estratégico 3.

COMPETITIVIDAD CON SOSTENIBILIDAD BASADA EN CONCEPTO ANCESTRALES ENTORNO ATRACTIVO			
Ambiente.			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATEGIAS	PROYECTOS
1. Mejorar la sostenibilidad ambiental del sector con prácticas artesanales utilizando elementos de la zona.	✗ Fomento y apoyo a una producción artesanal en base a conocimientos ancestrales.	✗ Elaboración y ejecución del plan de capacitación ✗ Generación de iniciativas productivas con enfoque de producción artesanal autóctona.	1. Forestación y reforestación de zonas degradadas con especies útiles para la elaboración de artesanías, (semillas de plantas nativas, penco- fibras naturales)
			2. Formación al componente artesanal, resaltando a la artesanía como principal actor de la sostenibilidad.

Cuadro N° 18.- Estrategias globales asociadas a las sectoriales- Eje Estratégico 4.

SOSTENIBILIDAD BASADA EN CONCEPTO ANCESTRALES ENTORNO ATRACTIVO			
Formación, Investigación y Transferencia de Tecnología Ancestral			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATEGIAS	PROYECTOS
1. Fomentar y canalizar la cultura de la innovación con base ancestral en el sector artesanal.	Desarrollar un plan de investigación experimental en base a tecnologías de producción artesanal.	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar emprendimientos familiares artesanales en base a conocimientos ancestrales con financiamiento de entidades gubernamentales y ONG´s. 	1. Elaboración de bisutería con material vegetal local. 2. Implantación de talleres para producción artesanal.

	<ul style="list-style-type: none"> Definir un Plan de Formación y transferencia de tecnología bajo conceptos ancestrales para el mejoramiento y competitividad artesanal. 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecimiento de la capacitación técnica vinculada a la producción: turística, artesanal con financiamiento externo. 	<ol style="list-style-type: none"> Capacitación técnica para la producción artesanal autóctona.
--	--	--	--

Cuadro N° 19.- Estrategias globales asociadas a las sectoriales- Eje Estratégico 5.

COMPETITIVIDAD CON SOSTENIBILIDAD BASADA EN CONCEPTO ANCESTRALES			
ENTORNO ATRACTIVO			
Contexto general y Desarrollo Rural.			
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATEGIAS	PROYECTOS
<ol style="list-style-type: none"> Aprovechar la contribución de historia, cultura, identidad, y actividad artesanal en el desarrollo económico rural. 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliar un Plan de Desarrollo Económico artesanal utilizando como base la historia, cultura, tradición y producción artesanal con conocimientos ancestrales. 	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución del Plan de Desarrollo Económico Local participativo artesanal y búsqueda de financiamiento de los emprendimientos promisorios determinados. Gestión de Financiamiento de proyectos determinados dentro del Plan de Desarrollo Artesanal Económico Local Participativo. 	<ol style="list-style-type: none"> Elaboración del Plan de Desarrollo Artesanal Económico Local participativo. Formación de emprendimientos artesanales altamente competitivos.

			<p>3. De desarrollo de emprendimientos turísticos diferenciados ligados a la producción Artesanal, Ambiente, Historia e identidad local.</p> <p>4. Constituir redes de comercialización de productos artesanales con identidad local.</p>
--	--	--	---

2.5. *Coherencia con otras políticas y estrategias.*

En este contexto se habla de los resultados de la participación durante el proceso de elaboración, así como de la integración de las variables y enfoque “ambiental” y de “igualdad de oportunidades” desde las fases iniciales.

Igualmente se ha tenido presente la coherencia con otros instrumentos de planificación regional y ordenación territorial, como son las Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo y diversos planes sectoriales.

2.6. *Plan de prioridades.*

La priorización del plan ha sido emprendida por el Equipo Técnico, quien ha clasificado cada una de las líneas de actuación y medidas, según los siguientes criterio.

Cuadro N° 20.- Resultado de prioridades.

°	Eje Estratégico	Prioridad 1	Prioridad 2	Prioridad 3	Total
	Estructura e infraestructuras artesanales	35%	33%	32%	00%
	Ambiente	35%	43%	22%	00%
	Investigación, transferencia de tecnologías	60%	30%	10%	00%
	Contenido general y desarrollo	65%	25%	10%	00%
	PROMEDIO	49%	33%	19%	00%

Según el cuadro anterior, se debe iniciar trabajando por el grado 1 y 2, atendiendo a los ejes en el orden siguiente: Contexto general y Desarrollo Rural, Transformación, Investigación y Transferencia de Tecnología, Estructura e Infraestructuras y Ambiente.

3. ESTRATEGIAS SECTORIALES.

Durante el proceso de investigación se obtuvo resultados que permitieron formular diversas estrategias sectoriales para potencializar los conocimientos existentes y generar nuevas propuestas alternativas para

mantener las tradiciones ancestrales de la artesanía que en cada sector se desarrolla.

Si bien todos los ejes y objetivos estratégicos globales se han considerado importantes, las estrategias sectoriales se han centrado en sus líneas de actuación y especificidades más relevantes para el sector, a veces a nivel de orientaciones o proyectos concretos.

Estrategias de la Artesanía.

A). Objetivos específicos a alcanzar en el ámbito sectorial.

🌿 Fomentar alianzas de artesanos(as) para la creación de estructuras comunes de productores e integrarlos con otras de diferentes sectores que incluye la Red Vial Prehispánica.

🌿 Mejorar la competitividad artesanal, mediante la estrategia de producción pequeña, certificación de calidad e identidad de origen, y una marca diferenciada.

🌿 Creación de un organismo coordinador intracomunitario para el desarrollo artesanal.

🌿 Organizar una red de comercialización de artesanías y potenciación de la exportación.

PLAN DE CAPACITACIÓN ARTESANAL

CANTONES TULCAN (JULIO ANDRADE), HUACA, MONTUFAR (CANCHAGUANO), MIRA (LA PORTADA Y JUAN MONTALVO).

I. DATOS GENERALES

1.1 Sectores y fechas:

Julio Andrade
Huaca
La Portada
Juan Montalvo.

1.2 Actividad formativa: conocimientos básicos artesanales de matrices, moldes y reproducción de objetos decorativos; pintura en tela; elaboración de diseños de bordado en punto de cruz y tejido.

II. OBJETIVO DEL PLAN

El presente plan de capacitación del proyecto Qhapaq Ñan tiene como objetivo principal:

Desarrollar la capacidad de producir objetos artesanales decorativos-utilitarios de calidad con miras a promover el buen vivir de la población de cada uno de los sectores.

2.1 Objetivos que debe lograr el beneficiario al término de su formación:

a. Comprender la importancia del Proyecto de la red vial Qhapaq Ñan.

b. Desarrollar destrezas y habilidades en la elaboración de objetos artesanales.

c. Ejecutar la elaboración de objetos artesanales con precisión y calidad a partir de procesos definidos y bien conceptuados.

d. Identificar el potencial que representa la elaboración de objetos artesanales para mejorar y complementar el desarrollo de cada sector.

III. ACTIVIDADES FORMATIVAS

- 3.1 Conocer procesos
- 3.2 Aplicar técnicas
- 3.3. Desarrollar destrezas y habilidades

IV. DURACIÓN

- 4.1 Inicio y término

Fecha de inicio: 1 de julio de 2009
Fecha de término: 1 de agosto 2009

✘ 10 litros de Tinner
✘ 8 kilos de cada color de Purpurina plateada y dorada

✘ 5 quintales de Yeso

✘ 10 libras de arcilla

✘ 3 docenas de Ganchos de aplique para adornos

✘ 10 metros de tela Dacrón

✘ 100 tarros de Pinturas para tela (amarilla, azul, roja, blanca, negra)

✘ 10 tarros de Pintura bordeadora de tela

✘ 50 frascos de pintura para vidrio Vitraseta

✘ 10 docenas de cuencos de barro

✘ 50 barras de silicona

✘ 5 libras de gel

✘ 5 kilos de parafina

✘ ½ litro de esencia

✘ 2 metros de mecha para velas

V. CONTEXTO FORMATIVO

Infraestructura Y Ambiente

Para desarrollar este proyecto es necesario utilizar un espacio físico lo suficientemente aireado debido al uso de diversos materiales que emiten ciertos gases o que su olor es muy penetrante debido al tipo de componentes que contienen, es necesario trabajar en base a un horario establecido con actividades procesuales determinadas que proporcionarán resultados a corto, mediano y largo plazo.

Herramientas

✘ 50 Pinceles entre suaves y duros

✘ 5 pistolas para silicona

✘ 5 alicates

Insumos

✘ 5 litros de Vaselina líquida

✘ 20 kilos de masilla Polyepox

VI. MAPA DE ACTIVIDADES

Esta sección se refiere a la relación de áreas donde desarrollaran las diferentes actividades los grupos de beneficiarios, esto es la actividad formativa específica.

Áreas de desarrollo

1. Reproducción de objetos decorativos
2. Elaboración de bisutería
3. Elaboración de pintura en tela
4. Elaboración de pintura en vidrio
5. Elaboración de cuencos decorativos
6. Pintura en piezas de cerámica
7. Moldeado en masilla y arcilla
8. Producción de artesanías diversas con objetos del medio.

VII. MONITOREO Y EVALUACION

Son las pautas que serán consideradas para el proceso de evaluación del beneficiario durante y al término del proceso formativo:

1. Evaluación personal del beneficiario en relación a los logros alcanzados.

2. Observación de las actividades formativas realizadas por el/los beneficiarios:

- ✗ Calidad de la actividad

- ✗ Pertinencia de la actividad

- ✗ Resultados de la actividad

3. Aportes realizados al emprendimiento.

4. Otros.

VIII. PLAN DE CAPACITACIÓN

a. Nombre del curso vinculado al sector en que se brindará al beneficiario.

b. Curso que desea recibir.

c. Duración de la capacitación según la naturaleza de la ocupación.

d. Monitoreo y evaluación en base al trabajo en equipo, la comunicación y el resultado tangible

a) Evaluación personal del beneficiario en relación a los logros alcanzados.

b) Observación de las actividades formativa realizadas por el/los beneficiarios

- ✘ Calidad de la actividad formativa
- ✘ Pertinencia de la actividad formativa
- ✘ Resultados de la actividad formativa

c) Otros.

IX. DATOS DEL BENEFICIARIO

a. Nombres y Apellidos del beneficiario

.....

b. Ocupación:.....

.....

c. Sector:.....

.....

d. Área de capacitación:.....

.....

e. Fechas de capacitación:.....

.....

X OBJETIVOS DEL PLAN

2.1 Objetivos que debe lograr el beneficiario al término de su formación:

1. Comprender la importancia del Gran Proyecto de la Red Vial Prehispánica Qhapaq Ñan

2. Desarrollar destrezas y habilidades en la elaboración de objetos artesanales.

3. Ejecutar la elaboración de objetos artesanales con precisión y calidad a partir de procesos definidos y bien conceptuados.

4. Identificar el potencial que representa la elaboración de objetos artesanales para mejorar y complementar el desarrollo de cada sector.

XI CERTIFICACIÓN DEL ENTRENAMIENTO

7.1. Requisitos para la obtención del certificado (condiciones operativas propuestas por el proyecto QÑ)

- ✘ Calidad de la actividad
- ✘ Pertinencia de la actividad
- ✘ Resultados de la actividad

XII. CALIFICACIONES A LAS
CUALES ACCEDERÁ EL
BENEFICIARIO UNA VEZ
CULMINADO EL PROCESO
FORMATIVO

_____, ____ de
____ de 200__

- Calificaciones
 - Calidad de la actividad
 - Pertinencia de la actividad
- c) Resultados de la actividad

MEMORIAS DE CAPACITACIONES



Objetivo: Fortalecer las capacidades de la población artesanal de las comunidades beneficiadas, tomando en consideración sus habilidades, destrezas y conocimientos tradicionales en sus diversas expresiones artísticas.

CANTÓN HUACA

Nº de asistentes: 25 asistentes

Fecha: 16-17 y 18 de Julio del 2009

Línea de Acción: Artesanal

Lugar: Salón del Patronato Municipal de San Pedro de Huaca.

Temas a tratarse:

TEMA 1: **Pintura en tela.**

TEMA 2: **Pintura en vidrio.**

TEMA 3: **Pintura en cerámica.**

TEMA 4: **Elaboración de velas.**

TEMA 5: **Moldeado en masilla y arcilla.**



Día 1.

En el primer día se dio a conocer los objetivos que persigue el proyecto QÑ así como la importancia del Camino Principal Andino en las comunidades que lo integran.

El técnico artesanal hizo partícipe a los asistentes de la agenda artesanal a cumplirse en los 3 días de capacitación.

Se entregó de camisetas a las participantes y materiales proporcionados por el proyecto Qhapaq Ñan y se procedió al desarrollo de actividades:

✘ Elaboración de Velas aromáticas con logos del Qhapaq Ñan y con la imagen de la Purita de Huaca.

✘ se utilizó materiales: gel, anilina, parafina, esencia de lavanda, mecha, objetos de cristal y adornos.

La creatividad de las artesanas se plasmó en figurillas de masilla Polyepox con representaciones de productos agrícolas del lugar, animales silvestres, réplica de la Copa Vayas y de la sapa encantada para llaveros y adornos de autos.

Materiales utilizados:

Parafina, esencias, gel para velas, anilina, mecha, objetos de vidrio, masilla Polyepox, anilina, cadena para llaveros.

Día 2.

El técnico dio a conocer el uso de colores primarios y secundarios para ser aplicadas en pintura de tela, cerámica y masilla.

Se aplicó color a las figurillas hechas en masilla con pintura de cerámica.

Las participantes pintaron en tela con motivos de productos agrícolas que se utilizan en la preparación de platos típicos para manteles y servilletas, orquídeas y flores silvestres para cojines, imágenes de la Virgen de la Purificación pintado en camisetas.

Materiales utilizados:

Pintura para vidrio Vitraseta, tela, pintura de tela Roseta, pinceles, papel calco, lápices.

Día 3.

Cada artesana llevó una pieza de cerámica o biscocho para aplicar los colores fríos y cálidos (colores primarios y secundarios) y técnica de envejecido.

El técnico artesanal realizó demostraciones de matrices para replicas de piezas de cerámica hechas con yeso o resina, se utilizó materiales tales como yeso, agua, un recipiente, arcillas, una caja de cartón o madera y una pieza de cerámica u objeto metálico que sirva como patrón para la matriz.

Materiales utilizados:

Pintura par cerámica, pinceles, yeso, arcilla, vaselina líquida, recipiente de plástico, agua, caja de cartón o madera.

ACUERDOS Y COMPROMISOS

Las participantes se comprometieron a rescatar la cultura autóctona de la comunidad mediante las representaciones del arado, productos agrícolas, el telar, imágenes religiosas, fiestas populares, oralidad en las artesanías a realizarse.

TÉCNICO

ANEXOS

Adjunto (Fotografías y videos de la capacitación).

PARROQUIA DE JULIO ANDRADE

Nº de asistentes: 34 personas

Fecha: 22-23 y 24 de Julio del 2009

Línea de Acción: Artesanal

Lugar: Salón de Usos Múltiples de la Junta Parroquial de Julio Andrade.

Temas a tratarse:

TEMA 1: **Pintura en tela.**

TEMA 2: **Pintura en vidrio.**

TEMA 3: **Pintura en cerámica.**

TEMA 4: **Cuencos para recuerdos.**

TEMA 5: **Moldeado en masilla y arcilla.**

Día 1.

El primer día se dio a conocer los objetivos que persigue el proyecto QÑ así como la importancia del camino principal andino en las comunidades q la integran.

El técnico dio a conocer a los asistentes de la agenda artesanal a cumplirse en los 3 días de capacitación.

Se entregó de camisetas a las participantes y materiales

proporcionados por el proyecto Qhapaq Ñan.

Con la masilla Polyepox las artesanas realizaron replicas del Rey de la Papa, canasta de los productos agrícolas, el ave representativa de la comunidad (la paloma), platos típicos como el cuy, las tortillas de tiesto, el hornado. Se presentaran como apliques de nevera y llaveros.

Materiales utilizados:

Masilla Polyepox

Día 2.

El técnico indicó a los asistentes el uso de colores primarios y secundarios para ser aplicadas en pintura de tela, cerámica y masilla.

Pintura en tela con representaciones religiosas de cada lugar para manteles y servilletas con la canasta de productos agrícolas y platos típicos; para cojines con representaciones de personajes mitológicos de cuentos y leyendas, e imágenes religiosas.

Elaboraron recuerdos hechos en cuencos de barro y semillas secas, con una leyenda: Recuerdo de Julio Andrade, Qhapaq Ñan.

Materiales utilizados:

Tela, pintura de tela Roseta, pinceles, papel calco, lápices, recipiente con agua, cuencos de barro, semillas secas (fréjol, arveja, maíz, arroz, habas), silicona, papel periódico, pintura para cerámica, pistola de silicona.

Día 3.

El técnico indicó el uso de la pintura en vidrio y la mezcla de los mismos.

Cada artesana llevo un objeto de vidrio y aplicaron color de acuerdo a los motivos sean estos: productos agrícolas, paisajes, y biodiversidad del lugar.

Demostración de cómo hacer una matriz de cerámica, los materiales utilizados fueron: yeso, caja de cartón o madera, vaselina líquida, agua y un recipiente plástico.

Materiales utilizados:

Pintura para vidrio Vitraseta, pinceles, objetos de vidrio, Tinner, yeso, arcilla, vaselina líquida, recipiente de plástico, agua, caja de cartón o madera,

ACUERDOS Y COMPROMISOS

Las participantes se comprometieron a plasmar en las artesanías la cultura autóctona de la comunidad tales como: la yunta, productos agrícolas (clases de papa, maíz), el telar, imágenes religiosas (Santa Teresita), fiestas populares y oralidad.

TÉCNICO

ANEXOS

Adjunto (Fotografías y videos de la capacitación).

BARRIO LA PORTADA

Nº de asistentes: 15 personas

Fecha: 29-30 y 31 de Julio del 2009

Línea de Acción: Artesanal

Lugar: Restaurante El Pelibuey

Temas a tratarse:

TEMA 1: **Pintura en tela.**

TEMA 2: **Pintura en vidrio.**

TEMA 3: **Tejido en cabuya.**

TEMA 4: **Cuencos para recuerdos.**

TEMA 5: **Moldeado en masilla y arcilla.**

TEMA 6: **Bisutería con semillas de plantas nativas.**

Día 1.

El primer día se dio a conocer los objetivos que persigue el proyecto QÑ así como la importancia del camino principal andino en las comunidades q la integran.

El técnico artesanal hizo partícipe a los asistentes de la agenda artesanal a cumplirse en los 3 días de capacitación.

Se entregó camisetas a las participantes y materiales proporcionados por el proyecto Qhapaq Ñan.

Con respecto a la bisutería, se elaboró manillas, collares de fibras de cabuya y aretes con semillas secas como: frejol, maíz, arveja, café.

Los artesanos elaboraron recuerdos hechos en cuencos de barro y semillas secas de la zona, con una leyenda: Recuerdo de La Portada, Qhapaq Ñan.

Materiales utilizados:

Fibra de cabuya, nilon elástico, semillas secas, alicate, cuencos de barro, semillas secas (fréjol, arveja, maíz, arroz, habas), silicona, papel periódico, pintura para cerámica, pistola de silicona.

Día 2.

El técnico encargado dio indicaciones generales sobre colores primarios y secundarios y la aplicación en tela y vidrio respectivamente.

Los participantes pintaron en tela motivos de la canasta de productos agrícolas para manteles, individuales y porta vasos, el “Novillo de Bombas” y “Yunta de Bueyes”, para centro de mesa, en camisetas plasmaron la imagen de la Virgen de la Caridad.

Realizaron pintura en vidrio con motivos culturales como el arado, mestizos y afro-ecuatorianos, novillos de bombas, las voladoras; productos agrícolas: aguacate, frutos cítricos, flora y fauna del lugar.

Materiales utilizados:

Tela, pintura de tela Roseta, pinceles, papel calco, lápices, recipiente con agua, pintura para vidrio Vitraseta, pinceles, objetos de vidrio, Tinner.

Día 3.

Tejidos en fibra de cabuya como maseteros y bolsos, con adornos de semillas representando al Sol-Pasto/Qhapaq Ñan.

Elaboración de llaveros hechos en masilla Polyepox y arcilla con replicas de la tabla y guante de la pelota nacional, trompo, perinola, así como la yunta, novillo de bombas. Personajes mitológicos (duende, viuda, el carro de la otra vida, las voladoras, la sapa, y otros), diferentes etnias: afro ecuatoriano.

Materiales utilizados:

Fibra de Cabuya, semillas secas del lugar, masilla Polyepox, arcilla, pintura Vitraseta, pinceles, cadenas para llaveros.

ACUERDOS Y COMPROMISOS

Los participantes estuvieron dispuestos a rescatar mediante las artesanías la cultura autóctona de la comunidad tales como: la yunta de bueyes, productos agrícolas (aguacate, maíz, café, frutos cítricos), el novillo de bombas, los inocentes y oralidad mireña.

TÉCNICO

ANEXOS

Adjunto (Fotografías y videos de la capacitación).

PARROQUIA DE JUAN MONTALVO

Nº de asistentes: 24 personas

Fecha: 5-6 y 7 de Agosto del 2009

Línea de Acción: Artesanal

Lugar: Casa Comunal de Juan Montalvo

Temas a tratarse:

TEMA 1: **Pintura en tela.**

TEMA 2: **Pintura en vidrio.**

TEMA 3: **Cuencos para recuerdos.**

TEMA 4: **Moldeado en masilla y arcilla.**

TEMA 5: **Bisutería con semillas de plantas nativas.**

Día 1.

El primer día se dio a conocer los objetivos que persigue el proyecto QÑ así como la importancia del camino principal andino en las comunidades q la integran.

El técnico artesanal hizo partícipe a los asistentes de la agenda artesanal a cumplirse en los tres días de capacitación.

Las artesanas demostraron su habilidad en la elaboración de bisutería (manillas, aretes y collares) hechas con fibras de cabuya y semillas secas.

Materiales utilizados:

Fibras de cabuya, semillas secas, nilon elástico, alicate.

Día 2.

El técnico encargado profundizó las indicaciones en el uso de colores básicos ya que las artesanas poseían escasos conocimientos sobre el tema.

Pintaron en tela motivos de productos agrícolas: café, aguacate, pitajaya, maíz, frutas como el limón, naranja, fauna y flora silvestre.

Realizaron apliques para nevera con representaciones de productos agrícolas, yunta, café, molino manual, nido de aves,

utilizando masilla Polyepox y pintura para vidrio.

Materiales utilizados:

Tela, pintura de tela Roseta, pinceles, papel calco, lápices, recipiente con agua, masilla Polyepox, pintura Vitraseta, pinceles, Tinner.

Día 3.

El técnico dio explicaciones sobre el uso de la pintura en vidrio y el lavado de los pinceles para un nuevo uso.

Gracias a la diversidad de productos agrícolas, biodiversidad se plasmo en objetos de vidrio una variedad de motivos culturales y naturales del lugar.

Se rescató los productos agrícolas con los recuerdos hechos en cuencos de barro con semillas secas (frejol, maíz, café) con un mensaje: Recuerdo de Juan Montalvo, Qhapaq Ñan.

Materiales utilizados:

Pintura Vitraseta, pinceles, Tinner, recipiente para mezclar la pintura, cuencos de barro, semillas secas (fréjol, tortas, maíz, café, nescafé, habas), silicona, papel periódico, pintura para cerámica, pistola de silicona.

**ACUERDOS
COMPROMISOS**

Y

Los participantes detectaron la importancia de rescatar mediante las artesanías la cultura autóctona aspectos como: la yunta de bueyes, productos agrícolas (maíz, café, nescafé, fréjol, yucas, zanahoria blanca), el baile de los inocentes y oralidad.

TÉCNICO

ANEXOS

Adjunto (Fotografías y videos de las capacitaciones)

PLAN DE NEGOCIOS DEL COMPONENTE ARTESANAL



GRUPO DE MUJERES “LA PURITA”

Nombre del Emprendimiento:
Pintura de cerámica, bordado y tejido con representaciones culturales autóctonas: LA PURITA.

Dirección	Cantón Huaca, Calle 8 de diciembre junto al Municipio de Huaca.
Teléfono	062 973128

Fuente: Equipo Técnico UTN



1. PRESENTACION

Directiva del Grupo de Mujeres La Purita.

El Grupo de Mujeres la Purita, está constituida por una directiva, la cual designa comisiones al resto de socias para la realización y presentación de diferentes eventos artesanales en la localidad.



● Presidenta del Grupo: Sra. María Eugenia Pantoja, tiene como rol el establecer la fecha para reuniones mensuales, organizar las ferias y actividades artesanales conjuntamente con los miembros del grupo.

✘ Vicepresidenta: Sra. María Cinchoi, quien asume el cargo de presidente cuando esta se ausenta del cargo.

✘ Tesorera: Sra. Irma Pantoja, se encarga de llevar la contabilidad de cada una de las socias y dar informes económicos semestrales de las actividades que se ha realizado durante el semestre.

✘ Secretaria: Sra. María Vizcaíno, encargada de llevar las actas, realizar convocatorias a reuniones ordinarias y extraordinarias.

Se reúnen el primer miércoles de cada mes, a las 15h00 en el local que les facilita el Municipio de Huaca. Las socias poseen conocimientos de pintura en cerámica y tejidos, cuentan con el recurso humano ideal para la realización de actividades artesanales. Reciben apoyo y apertura por parte del Municipio de Huaca y trabajan conjuntamente con el Patronato Municipal.

Aportan una cuota individual que mensualmente da un valor de mil doscientos dólares del aporte de todas las socias. En ferias artesanales y talleres de bordado reciben el apoyo del patronato de Huaca.

Las líneas de acción a las que se rigen son realizar tejidos a mano, bordados en punto de cruz y pintura en frío en cerámica plasmando la identidad cultural local (manifestaciones culturales) en dichas artesanías.

Nota: Hace un mes se cambio la directiva del Grupo de Mujeres La Purita, es por esto que se anota los nombres de los miembros de la nueva directiva.

2. ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de técnicas de pintura, bordado y tejido. - Habilidades para la pintura y bordados. - Compañerismo. - Continúa actualización de conocimientos en pintura. - Creatividad en la creación de nuevos diseños en tejido. - Predisposición de las socias en participar en ferias artesanales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitaciones del Proyecto Qhapaq Ñan. - Materia prima a bajo costo (Ipiales y Tulcán). - Participación en ferias artesanales nacionales e internacionales. - Apoyo del Patronato del Municipio de Huaca. - Insertarse a nuevos mercados artesanales.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Disminución de la práctica en telares. - Infraestructura no adecuada para realizar pintura y bordado. - Impuntualidad de las socias. - No existe un mercado artesanal en Huaca. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mujeres del sector que realizan la misma actividad artesanal. - Tiendas y bazares que venden artesanías a menor precio.

3. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES

El Grupo La Purita venderá lo siguiente:

Productos/servicios	Artesanías	Precio sin ganancia por unidad	Precio de venta al público por unidad
Pintura cerámica en	Juego de frutas (5 piezas)	7.50 usd	10.00 usd
	Bodegones	5 usd	8 usd
	Juego de Cucharas	5 usd	8 usd
	Fachadas	1 usd	1,50 usd
	Fruteros	7 usd	9 usd
	Tapete	3 usd	5 usd

Tejido en hilo	pequeño		
	Tapete	6 usd	9 usd
	mediano		
	Tapete	9 usd	12 usd
	grande		
Punto en cruz	Cuadro	15 usd	30 usd
	pequeño		
	Cuadro	20 usd	35 usd
	mediano		
	Cuadro	50 usd	70 usd
	grande		

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

Nota: el precio de los cuadros se hizo en base al valor de mano de obra, y al tiempo de mora en la realización, porque un cuadro grande

La materia prima para estos productos se obtendrá de los siguientes proveedores:

✘ Almacenes de venta de piezas cerámica, pintura, pinceles en Ipiales.

✘ Almacenes de venta de hilos, tela, agujetas en la ciudad de Tulcán.

4. DESCRIPCIÓN DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes del Grupo de Mujeres la Purita:

1. Personas que más se interesan en nuestros productos

✘ Amas de casa de la localidad, de la parroquia de Julio Andrade, de la parroquia Mariscal Sucre.

requiere de hasta 5 meses, por la toma de puntos muy minuciosas de la tela.

✘ Turistas de Quito, Ibarra, Santo Domingo, Tulcán.

2. Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas:

✘ Cantón

Huaca

✘ Parroquia

Julio Andrade,

✘ Parroquia

Mariscal Sucre

✘ Quito

✘ Ibarra

✘ Tulcán

✘ Santo

Domingo

3. Estos clientes comprarán Productos artesanales con una frecuencia que se acentúa en fiestas anuales de día de la madre, navidad, San Valentín, fiestas

patronales (diciembre y febrero) donde los turistas llegan a visitar este sector.

4. La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir estas artesanías:

✘ Los diseños de los tejidos son novedosos y únicos.

✘ La mano de obra de los tejidos, pintura y bordados es de calidad.

✘ Los diseños de pintura representan a la identidad Huaqueña.

✘ El material de las artesanías es de calidad.

5. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL

1. Nuestra competencia es la siguiente:

Nombre	Ventas	Ubicación
Mujeres artesanas	Cerámica Tejidos	Huaca y Julio Andrade

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

En la comparación a nuestra competencia nuestros productos tienen ventajas en los siguientes aspectos por las siguientes razones:

Ventaja	Razón
Precios cómodos	Para incrementar las ventas

Diseños nuevos en tejidos y técnicas en pintura.	Creatividad de cada socia y actualización en conocimientos.
--	---

Fuente: Equipo Técnico UTN

6. PRECIOS

Los precios están basados en los siguientes costos de material, costos de elaboración y ganancias.

✘ Costos de material: compra de cerámica en crudo (biscocho), pinceles, pintura para cerámica, laca; hilos para bordado, agujas, tambor para bordar; hilo chino pata tejido, agujetas.

✘ Costos de elaboración: Adquisición de materiales para cada artesanía para los acabados.

✘ Ganancias: Se estima una ganancia del 30% del valor de cada artesanía.

7. PERSONAL: RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

Personal	Responsabilidades	Compromisos
Todas las socias participan.	Cada socia es responsable de comprar los materiales para realizar las artesanías, a su gusto, preferencia y alcance económico.	Evitar las envidias y respetar a los clientes de cada socia.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

8. PROYECTO DE VENTAS

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes ventas:

Trimestre Nº	Ventas Año 1	Ventas Año 2	Ventas Año 3
Pintura en cerámica (10 fruteros)	1080 usd	1350 usd	2.400 usd
Bordado en punto de cruz (3 cuadros medianos)	1500 usd	2.000 usd	2.500 usd
Tejidos tapetes(10)	70 usd	140 usd	175 usd
Total	2620	3490	5075

Fuente: Equipo Técnico UTN

Consideremos que estas ventas son razonables basadas en los siguientes supuestos.

.	Festividades navideñas (Piezas de cerámica). Este es un motivo para el intercambio de regalos entre amigos y familiares, es una fecha de consumo interno que incrementa las ventas de artesanías.
.	Festividades del Día de la

.	Madre (Tejidos en crochet). Este es un motivo de festejo a quien no regalo la vida, hijos e hijas regalan a su madre tapetes hechos con hilo chino, en diferentes modelos y tamaños.
.	Día de San Valentín (Piezas de cerámica y bordado en punto de cruz). Muchas instituciones públicas y privadas celebran el 14 de Febrero, por lo que se venden artesanías con diseños que representan amor y amistad, niños, jóvenes y adultos

	regalan a su pareja o amigos detalles propios de esta fecha.
.	Celebración de fiestas de la Virgen de la Purificación y fiestas de Cantonización (bordado, pintura y tejidos). Los turistas que llegan a las festividades a este sector compran las artesanías en la feria artesanal que se realiza en el parque central del Cantón Huaca.

Fuente: Equipo Técnico UTN

9. GASTOS INCURRIDOS POR LA ASOCIACION.

Explicación de gastos incurridos por el Grupo.

o	Detalle	Monto
.	Alquiler de carpas (10 carpas), 100 c/u, incluido sillas y mesas.	1000 usd
.	Promoción	400 usd
	Total	1400 usd

Fuente: Equipo Técnico UTN

ASOCIACION SABADOS CULTURALES

Nombre del emprendimiento:

Tejidos en lana y fibras naturales EL MIREÑO.

Dirección	Panamericana y calle González Suárez, esquina (Restaurante Pelibuey).
-----------	---

ono	Teléf	062 280892
-----	-------	------------

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACION

Directiva de la Asociación Sábados Culturales.

Está constituida por una directiva a pesar de que la asociación no es jurídica, la misma que organiza y coordina diferentes eventos.

✘ Presidenta del Grupo: Sr. Iván Montalvo, tiene como actividades planificar los eventos artesanales dentro y fuera del cantón, así como establecer fecha de reuniones y presidir las mismas.

✘ Vicepresidenta: Sra. Silvia López, quien asume el cargo y funciones del presidente cuando este está ausente.

✘ Tesorera: Sra. Elsa Lara, lleva el informe económico de cada una de las socias, presenta informes económicos mensuales de las actividades que se han realizado.

x Secretaria: Sra. Cristina Pastás, está encargada de realizar y entregar convocatorias a los socios, así como llevar al día el libro de actas.

Logística y transporte cuando se dirigen a ferias artesanales fuera del Cantón Mira.

Los miembros de la Asociación, se dedican a la venta de Tejidos de sacos, abrigos, gorras en lana de borrego y tejidos de bolsos, carteras en cabuya los días sábados, cada miembro se autofinancia para la compra de la materia prima para la elaboración de las artesanías. De igual manera se autofinancian con los fondos recolectados en las presentaciones de diferentes eventos. El Municipio ha brindado apoyo

2. ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de tejidos en fibras naturales. - Diseños innovadores en tejidos de lana. - Compañerismo. - Calidad en la mano de obra. - Creatividad de las artesanas en tejidos en fibra de cabuya. - Predisposición de las socias en participar en ferias artesanales a nivel nacional. - Calidad de la materia prima. - Excelente ubicación de la feria artesanal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitaciones del Proyecto Qhapaq Ñan. - Participación en ferias artesanales locales y nacionales (Ibarra, el Ángel, Tulcán). - Apoyo del Municipio de Mira. - Participar en nuevos mercados artesanales a nivel nacional. - Mercado local artesanal.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - No existe publicidad a nivel nacional de las artesanías. - Falta de apoyo por parte del Gobierno Central a los artesanos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia desleal por parte de los artesanos mireños.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

3. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES

La Asociación venderá La Siguiete oferta:

Productos/servicios	Artesanías	Precio sin ganancia por unidad	Precio de venta al público por unidad
Tejidos en lana	Medias	1.50 usd	2.00 usd
	Guantes	1.50 usd	2.00 usd
	Sacos	7.00 usd	12.00 usd
	Abrigos	10.00 usd	20.00 usd
	Gorras	2.00 usd	4.00 usd
Tejido en cabuya y piola	Bolsos	5.00 usd	10.00 usd
	Carteras	4.00 usd	8.00 usd
	Mochilas	5.00 usd	10.00 usd

Fuente: Equipo Técnico UTN

La materia prima para estos productos se obtendrá de los siguientes proveedores:

- ✗ Proveedores de lana de la ciudad de Otavalo.
- ✗ Proveedores de cabuya en San Roque de Ibarra.
- ✗ Proveedores de piola en la ciudad de Quito.

4. DESCRIPCIÓN DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes del Grupo de Mujeres la Purita:

:

1. Personas que más se interesan en nuestros productos:

✗ Consumidores de la localidad y de sectores del Carchi: San Isidro, El Ángel, Tulcán, Bolívar, Huaca, Julio Andrade, San Gabriel.

✗ Turistas: Ibarra, Quito se ha incrementado el turismo externo de Alemania, Francia, EE. UU.

5. Estas personas trabajan y residen principalmente en las zonas siguientes:

- ✘ San Isidro
- ✘ El Ángel
- ✘ Tulcán
- ✘ Bolívar
- ✘ Huaca
- ✘ Julio Andrade
- ✘ San Gabriel
- ✘ Ibarra
- ✘ Quito
- ✘ Alemania
- ✘ EE. UU.
- ✘ Francia.

3. Estos clientes comprarán Productos artesanales con una frecuencia que se acentúa en los fines de semana especialmente los días sábados donde los turistas llegan a visitar este sector.

Sin embargo las ventas se incrementan en fechas festivas como en las fiestas de la Virgen de la Caridad de Mira (febrero), fiestas de Cantonización (agosto), el día de la Madre.

Cabe recalcar que hace seis meses se formó un centro Artesanal “Ciudad de Mira” en donde también se exponen artesanías similares y en donde también participan las socias de Sábados Culturales. Este centro se ubica en la calle Bolívar y León Rúaes junto al Centro Médico de Mira.

4. La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir estas artesanías:

Mano de obra de calidad.
Diseños únicos de la creatividad de las artesanas.

5. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL

1. Nuestra competencia es la siguiente:

Nombre	Ventas	Ubicación
Mujeres y hombres artesanos de Mira.	Tejidos Bordados Tallados	Centro de Mira.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

En la comparación a nuestra competencia nuestros productos tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

Ventaja	Razón
Los tejidos mantienen la identidad cultural de pueblo mireño.	Rescatan las manifestaciones culturales (el novillo de bombas, acarreo de la chamiza) en los diseños de los tejidos.

Fuente: Equipo Técnico UTN

6. PRECIOS

Los precios están basados en los siguientes costos de material, costos de elaboración y ganancias.

Costos de material: compra de materia prima (lana, cabuya, piola, agujones, agujetas, hilo).

Costos de elaboración:
Adquisición de materiales en las ciudades de Otavalo, Quito, Ibarra; recolección de semillas de la zona para adornos de bolsos y carteras, sacos, gorras de lana que es el toco final de la prenda de vestir.

Ganancias: se estima una ganancia del 50% del valor de costo de producción.

7. PERSONAL: RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

Personal	Responsabilidades	Compromisos
Comisión de adquisición de materia prima.	La Directiva se encarga de comprar la cabuya, lana y piola.	Patentar los productos artesanales.
Comisión de Logística	Sr. Iván Montalvo	Organizar y planificar los eventos artesanales. Estar pendiente de la imagen corporativa de las socias.
Comisión de aseo	Todos los socios	Tiene el compromiso de dejar aseado el sitio lugar donde se realizó la feria.

Fuente: Equipo Técnico UTN

8. PROYECTO DE VENTAS

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes ventas:

Trimestre Nº	Ventas Año 1	Ventas Año 2	Ventas Año 3
Tejidos en Lana	1.500 usd	2.500 usd	3.000 usd
Tejidos en cabuya	2.500 usd	3.000 usd	3.500 usd
Tejidos en piola	1.000 usd	1.500 usd	2.500 usd
Total	5.000 usd	7.000 usd	9.000 usd

Fuente: Equipo Técnico UTN

Consideremos que estas ventas son razonables basadas en los siguientes supuestos:

.	Festividades del Día de la Madre (Tejidos en lana y tejidos en cabuya). Es una fecha importante para festejar al ser sublime que es la Madre, es una fecha donde regalan a su madre prendas de vestir como sacos, gorras, abrigos compran estas prendas especialmente quienes viven en clima frío como las comunidades carchenses. De igual manera los bolsos y carteras son adquiridos como presente en esta fecha especial.
.	Fiesta de la Virgen de la Caridad y de Cantonización de Mira (Tejidos en lana, cabuya y piola). Los visitantes de diferentes ciudades del Ecuador acuden a estas celebraciones en donde se vende una gran cantidad de artesanías que llevan como recuerdo de Mira.
.	Feria artesanal (Tejidos en lana, cabuya y piola). Cada sábado turistas nacionales y extranjeros visitan la feria de los sábados donde los artesanos venden los productos artesanales con identidad mireña.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

9. GASTOS INCURRIDOS POR LA ASOCIACION.

Explicación de gastos incurridos por la asociación.

o	Detalle	Mo nto
.	Compra de lana (80 libras de lana) 2.50 usd c/libra.	200 usd
.	Transporte a Otavalo (4 personas) 1.50 usd c/persona	12 usd
.	Compra de cabuya	300 usd
.	Compra de piola	200 usd
.	Transporte a Quito (4 personas) 3.50 usd c/persona	28 usd
	Total	740 usd

Fuente: Equipo Técnico UTN

ASOCIACIÓN DE MUJERES SANTA TERESITA DEL NIÑO JESÚS

Nombre del emprendimiento:

Tejidos de ropa de niño
"CHAMBRAS SANTA TERESITA"

Dirección	Julio Andrade; calle 13 de abril Salón Parroquial.
Teléfono	2205147

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACIÓN

Nombre y actividad de los socios

✘ Blanca Tatamués: Presidente de la Asociación, tiene como actividades establecer la convocatoria para las reuniones. Gestionar las diferentes actividades planificadas por la asamblea.

✘ Eulogia Melo: Vicepresidenta, asumir cargo y funciones de presidente en caso de ausencia del mismo.

✘ Nubia Castillo: Tesorero de la Asociación, encargado de llevar un registro económico por diferentes actividades generadas por las socias.

✘ Yolanda Arteaga: Secretaria encargada de entregar las convocatorias a reuniones ordinarias y extraordinarias de la

asamblea, lleva actas de reuniones.

Los miembros de la Asociación, se dedican a realizar tejidos de ropa de niño "chambras", también realizan actividades gastronómicas para sacar fondos, para los festejos del día del niño, navidad a familias de recurso económico bajo y para las personas mayores que no tiene familias. Las integrantes de esta asociación tienen un aporte de 5,00 dólares mensuales para la realización de sus proyectos.

Se reúnen los días lunes, y en fechas especiales cuando deben planificar actividades para las fiestas. No está asociada con otras redes, actualmente impulsan proyectos de:

Rescatar la historia de Julio Andrade mediante un documento escrito por el sacerdote José Abelino Fuertes.

Rescate de la artesanía autóctona por medio de la ropa de niño, con modelos exclusivo.

2. DIAGNOSTICO FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creatividad de las socias para confeccionar la ropa de bebes. - Existen buenas relaciones entre las socias para tomar decisiones y realizar actividades. - Los precios de los tejidos son adecuados y relacionados a las necesidades del cliente. - Reglamento interno. - Humanidad. - Los productos tienen muy buena aceptación por su variedad y calidad. - Tejidos elaborados a mano. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escasa infraestructura para reuniones - Inexistencia de maquinaria para tejidos. - Escaso capital de trabajo. - Insuficiente apoyo por los gobiernos seccionales.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>Proyecto QÑ Distribución de tejidos a los almacenes locales y nacionales. Exportar los tejidos a otros países como Colombia, Perú, Venezuela entre otros.</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca comunicación con el resto de asociaciones (diferencias marcadas de organizaciones). - Competencia de las grandes industrias textiles.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

3. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS

Esta Asociación venderá lo siguiente:

Productos/servicios	Precio sin ganancia por unidad	Precio de venta al público por unidad
Chambras	2.00 dólares	3.50 dólares

Pantalón	1.50 dólares	2.50 dólares
Escarpines	0.50 ctvs.	0.75 ctvs.
Gorras	0.75 ctvs.	1.25 dólares
Bufandas	0.80 ctvs.	1,50 dólares
Abrigos	4.50dólares	8.00 dólares
Cobijas	7.50 dólares	12.00 dólares
Guantes	0.60 ctvs.	1.00 dólar
Medias	0.30 ctvs.	0.60 ctvs.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

La materia prima para estos productos/ servicios se obtendrá de los proveedores de Colombia.

4. DESCRIPCIÓN DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes de “Chambras Santa Teresita”

Personas que más se interesan en nuestros productos/ servicios:

- ✘ Turistas nacionales
- ✘ Personas de la localidad
- ✘ Almacenes locales y nacionales

1. Estas personas trabajan y residen principalmente en las zonas siguientes:

Quito, Ibarra, Tulcán, San Gabriel, Huaca y Julio Andrade

2. Estos clientes comprarán Productos con una frecuencia de cada semana.

3. La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir estos productos/servicios

- ✘ Valorar la artesanía local
- ✘ Compartir tradiciones con la comunidad
- ✘ Modelos exclusivos
- ✘ Material antialérgico
- ✘ Buena atención al cliente

5. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL

1. Nuestra competencia es la siguiente:

Nombre	Ventas	Ubicación
Chiquititos	Toda clase de ropa de niño	Ibarra-Ecuador
Bebitos	Ropa de bebe	Tulcán-Ecuador
Mabelú	Ropa de niño	Ibarra-Ecuador
Fábricas de tejidos		Atuntaqui-Ecuador

Fuente: Equipo Técnico UTN

En la comparación a nuestra competencia nuestros productos/ servicios tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

Ventaja	Razón
Tejidos a mano con agujones y agujeta	Conservar las muestras y modelos de nuestras abuelitas
Modelos y colores únicos	Diferenciación de las demás industrias
Tejidos en lana	Material abrigado acorde al clima de la localidad.

Fuente: Equipo Técnico UTN

6. PRECIOS

Los precios están basados en los siguientes costos de material, costos de confección de las prendas de vestir.

✘ Costos de material: compra de lana de bebe, agujones, agujetas, botones decorativos.

✘ Costos de elaboración: Mano de obra

✘ Ganancias: Se pretende una ganancia del un 40% en los tejidos de mayor valor y un 30% en los de menor

7. PERSONAL: RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

PERSONAL	RESPONSABILIDADES	COMPROMISOS
1. Adquisición de material	Directiva	Adquirir los productos a precios razonables y acordes a las necesidades del cliente Rendir cuentas de esta actividad a las demás socias
2. Diseño y confección de las prendas de bebe	Diseñar prendas novedosa, con modelos nuevos, y con mucho colorido Responsables todas las integrantes de la asociación	Productos de calidad
3. Comisión de empaque de productos	Empaque adecuado acorde a la prenda	Un solo estilo con el logo del QÑ
4. Comisión del diseño , adecuación y montaje del local	El local debe estar en un lugar estratégico y comercial	Decoración adecuada
5. Comisión de ventas	Apertura de mercado	Buena atención al cliente

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

10. PROYECCIÓN DE VENTAS

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes ventas:

Trimestre Nº	VENTAS USD Año 1	Año 2	Año 3
60 Chambras	210.00	280. 00	350. .00
60 Pantalones	150.00	200. 00	250. .00
40Pares Escarpines	30.00	45.0 0	60. 00
100 Gorras	125.00	150. 00	187. .50
50 Bufandas	75.00	105. 00	180. .00
30 Abrigos	240.00	400. 00	560. .00
30 Cobijas	360.00	540. 00	960. .00
70 Guantes	70.00	80.0 0	100. .00
75 Pares de Medias	45.00	60.0 0	72. 00
Total	1305.00	186 0.00	271 9.50

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

Consideremos que estas ventas son razonables basadas en los siguientes supuestos. Además debemos considerar que los precios de los productos deben tener un 30% de ganancias para la venta al público

1. Regalos de bebés recién nacidos
2. Fiestas de baby shower.
3. Bautizos

4. Fiesta de cumpleaños de un año

11. GASTOS INCURRIDOS POR LA MICROEMPRESA

Explicación de gastos incurridos por la empresa.

o	Detalle	Monto USD
.	403 madejas de lana de bebe	483.60
.	10 pares de Agujones	30.00
.	10 Agujetas	10.00
.	5 cientos Empaques	12.50
.	300 Botones decorativos	15.00
.	Arriendo del local	35.00
.	Montaje del local	180.00
.	Total	765.10

Fuente: Equipo Técnico UTN

ASOCIACIÓN DE MUJERES PRODUARTE

*Nombre del emprendimiento:
Elaboración de bolsos y canastos manuales con diseños de identidad*

local (Rey de la papa, Santa Teresita del niño Jesús, arados, QÑ, productos agrícolas). “BOLSOS PRODUARTE”

Dirección	Parroquia Julio Andrade, calle Juan Montalvo.
Teléfono	086 618234

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACION

Nombre y Actividad de los Socios:

✘ Eliana Taicuz: Presidenta de la asociación se encarga de planificar las actividades mensuales, y también de elaborar proyectos para presentar a entidades públicas, así como de organizar la participación en ferias artesanales.

La asociación tiene como objetivo principal rescatar la artesanía autóctona de la provincia del Carchi. Los principales productos que elaboran las integrantes de esta asociación están inclinados a un mercado local, y próximamente a un nacional e internacional.

Produarte se dedica a elaborar bolsos en cola de rata, este material es del vecino país de Perú. De igual manera confeccionar diferentes modelos de canastos, para formar la asociación Produarte el recurso requerido fue de 300 dólares y fue

financiado por cada una de las socias.

2. ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<p>5. Equipos de trabajo multidisciplinario.</p> <p>6. Acceso a materias de calidad y de forma permanent</p> <p>7. Productos innovadores y únicos.</p> <p>8. Creatividad para diseñar diferentes modelos de bolsos.</p>	<p>9. Apoyo del Secap en capacitaciones.</p> <p>10. Apoyo del proyecto Qhapaq Ñan en capacitaciones de artesanía.</p> <p>11. Apoyo económico para emprender esta microempresa por el gobierno de la Revolución Ciudadana.</p>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - No se dispone de instalaciones propias - Escaso recurso económico para la compra de infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia de las artesanas de la ciudad de Ipiales. - Imitación de los bolsos.

Fuente: Equipo Técnico UTN

3. VISIÓN DE LA ASOCIACIÓN

Dar servicios de calidad a nuestros clientes nacionales e internacionales, ya que son ellos el sustento de nuestra empresa, descubriéndoles un mundo lleno de historia, cultura viva y artesanía autóctona del pueblo Juliano, esta proyectado a un plazo de 1 año.

4. MISIÓN DE LA ASOCIACIÓN

Nos consideramos un grupo de mujeres líderes en artesanía local enfocadas al rescate de artesanías autóctonas para el mejor el buen vivir de nuestras familias y del pueblo de esta zona en general.

5. VALORES DEL RECURSO HUMANO DE LA ASOCIACIÓN.

- ✘ Personal altamente calificado y responsable
- ✘ Vocación para realizar todas las artesanías

✘ Honestidad y respeto entre las socias.

✘ Humildad y buena atención al cliente.

6. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS

Esta Asociación venderá lo siguiente:

Productos	Pre cio sin ganancia por unidad	.V.P.
Bolsos en cola de rata pequeño	3.0 0	.50
Bolso en cola de rata mediano	4.5 0	.00
Bolso en cola de rata grande	7.0 0	0.00
Canastos para adorno	4.0 0	.50

Fuente: Equipo Técnico UTN

7. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO

La asociación para empezar abrirá un mercado local en la parroquia de Julio Andrade, en el mercado principal cubriendo las expectativas de los habitantes de la

parroquia, y posteriormente en el resto de la provincia y país.

Nuestro emprendimiento se proyecta a captar a toda la población Juliana y demás público interesado.

8. DESCRIPCIÓN DE CLIENTES

La asociación buscará clientes responsables en pagos y adquisición de pedidos, preferiblemente distribuidoras de mayor acogida con una buena relación social. Entre los principales clientes tenemos:

- ✘ Variedades Vallejo
- ✘ San Andresito
- ✘ Almacenes Madera

Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas

- ✘ Julio Andrade
- ✘ Huaca
- ✘ Tulcán
- ✘ Ibarra
- ✘ Otavalo

La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir nuestros productos es:

- ✘ El diseño de las artesanías con identidad cultural.

✘Material de buena calidad

✘Precios cómodos acordes al beneficio de los clientes.

✘Variedad de artesanías

✘Modelos exclusivos

✘Buena atención al cliente

✘Tiempo mínimo de entrega de pedidos.

9. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL

Nuestra competencia es la siguiente:

Nombre	Ubicación
Mercado de ponchos	Otavaló

Fuente: Equipo Técnico UTN

En comparación a nuestra competencia nuestros productos/servicios tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

VENTAJA	RAZÓN
- Precios cómodos	- El material de algunas artesanías es muy económico - Arriendo del local es barato por la razón que se encuentra ubicado en un puesto en el mercado de la local - Artesanías elaboradas manualmente.
- Productos manuales	- Bolsos tejidos en agujeta y manualmente.

- Material reciclable	- Utilizando los insumos adecuados para la sensibilización de la Conciencia ambiental de las socias y clientes
-----------------------	--

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

10. PRECIOS

Los precios están basados en los costos de materia prima y producción de bolsos y canastos.

Costos de material: compra de hilo de cola de rata, agujetas, papel reciclable, adornos y pintura para los canastos.

Costos de elaboración: Mano de obra

Ganancias: Se pretende una ganancia del 40% del valor en cada artesanía.

11. PERSONAL: RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

PERSONAL	RESPONSABILIDADES	COMPROMISOS
1. Comisión de adquisición de materiales	- Visitar lugares de expendio: mercados, distribuidoras y fábricas donde se vendan estos materiales.	- Adquirir los productos a precios cómodos para el beneficio de la microempresa - Rendición de cuentas permanentes
2. Comisión de adecuación del local	- Montaje del lugar con identidad cultural.	- Realce del QÑ.
3. Elaboración de bolsos	- Diseñar modelos exclusivos.	- Bolsos con identidad cultural, colorido y creatividad.
4. Confeción de canastos decorativos	- Conseguir el material reciclable	- Respetar la creatividad del diseño de los canastos entre socias.

5. Comisión de venta de las artesanías	- Asociación	- Buena atención al cliente - Asegurar y garantizar las iniciativas locales mediante una patente
---	--------------	---

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

12. PROYECTO DE VENTAS

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes ventas:

Producto	ventas usd Año 1	Año 2 usd	Año 3 usd
Bolsos pequeños	40 2160	2 259	0 311
Bolso mediano	30 2520	4 302	8 362
Bolso grande	20 2400	0 288	56 3.4
Canastos decorativos	30 2700	0 324	8 388
TOTAL	9780	117	140
L		36	82

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

Consideremos que estas ventas son razonables basadas en los siguientes supuestos.

1. Festividades navideñas: Canastas Navideñas para instituciones educativas, instituciones de transporte, familiares y adornos de centro de mesa.

2. Día de san Valentín:
Canastas de arreglos florales, confites y recuerdos.

3. Día de la Madre:
Arreglos florales y recuerdos acordes al motivo.

4. Celebración de fiestas parroquiales y religiosa: arreglos florales para la Virgen y adornos florales para la elección de la reina.

5. Bolsos para toda edad y ocasión

13. GASTOS INCURRIDOS POR LA EMPRESA

Explicación de gastos incurridos por la empresa.

N°	Detalle	Monto USD
1.	Material cola de rata	870.00
2.	Arrendamiento del local	60.00
3.	Material reciclable	150.00
4.	Pintura	30.00
5.	Adornos	25.00
6.	Agujetas numeradas	10.00
7.	TOTAL	1145.00
N°	Detalle	Monto USD
1.	Material cola de rata	870.00
2.	Arrendamiento del local	60.00
3.	Material reciclable	150.00
4.	Pintura	30.00
5.	Adornos	25.00
6.	Agujetas numeradas	10.00
7.	TOTAL	1145.00

Fuente: Equipo Técnico UTN

ASOCIACIÓN DE COFRADAS MARÍA AUXILIADORA

Nombre del emprendimiento:
Pintura en tela y vidrio “María Auxiliadora”

Dirección	Julio Andrade, Calle Juan Montalvo y Cuenca
Teléfono	2205147

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACION

Nombre y actividad de las socias

✘ Teresa Erazo: presidenta de la asociación, se encarga de gestionar las diferentes actividades relacionadas con la artesanía, así como también de buscar proyectos para emprender con su asociación.

✘ Auxilio Yar: vicepresidenta de la asociación María Auxiliadora, esta persona se encarga de coordinar las reuniones con las socias.

✘ Jenny Bustos: secretaria de la misma, realiza las convocatorias a las reuniones y lleva el libro de actas.

✘ Beatriz Zotelo: tesorera, esta socia se encarga del sistema financiero de la asociación, llevar en orden las cuentas de las actividades realizadas.

Las integrantes de esta asociación se dedican al rescate de artesanía autóctona por medio de la pintura en tela y vidrio con diseños de identidad juliana. Esta asociación tiene como objetivo “Impulsar al pueblo de Julio Andrade a participar en Eventos Religiosos, culturales y artesanales.”

Realizan actividades de ayuda social para las diferentes ocasiones donde se requiera la solidaridad de personas comprometidas con la comunidad, especialmente de amigos, familiares y vecinos, aportan una cuota mensual para desarrollar las actividades que planifican anualmente en especial ayudar a los enfermos y obras de beneficencia para la iglesia.

2. ANALISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Personal capacitado en pintura en tela y vidrio. - Socias con destrezas en pintura - Compañerismo - Interés por rescatar la identidad cultural del pueblo Juliano por medio de la artesanía autóctona. - Socias emprendedoras - Espíritu de autosuficiencia 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitaciones del Proyecto Qhapaq Ñan. - Emprendimiento de la microempresa de pintura en tela y vidrio. - Invitaciones a diferentes eventos, artesanales - Exposición de artesanías en la feria artesanal Santa Teresita.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Discrepancia con la unidad educativa María Auxiliadora - Escaso recurso económico para emprender una microempresa. - Dependencia de eventos artesanales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de apoyo por gobiernos de turno.

Fuente: Equipo Técnico UTN

3. DESCRIPCION DE PRODUCTOS

Esta asociación oferta los siguientes productos:

Producto	Precio sin ganancia x U	Precio por unidad usd
Manteles	8.00	12.00
Juego de sábanas	11.00	15.00
Tapetes	2.00	3.00
Cubre cucharas	1.75	2.50
Porta vasos	0.25	0.50
Servilletas	0.35	0.70
Individuales	0.50	1.00
Jarras mediana	4.50	7.00
Juego Vasos x6	2.00	4.00
Botellas decorativas	1.50	3.80
Ceniceros	1.20	1.80

Porta retratos medianos	4.30	6.50
Fruteros	4.50	7.00
Charol mediano	4.60	7.75

Los materiales para estos productos se los adquiere de distribuidores colombianos en cuanto se refiere a vidrio, la tela en almacenes legal de la ciudad de Ipiales, la pintura para tela, vidrio y pinceles se la compra en Pintuco.

4. DESCRIPCION DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes de esta asociación.

1- El número y clase de las personas que más se interesan en los productos.

- ✗ Almacenes San Andresito
- ✗ Variedades Vallejo
- ✗ Novedades Carlita
- ✗ Almacenes de la localidad
- ✗ Gobiernos seccionales

2- Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas:

- ✗ Julio Andrade
- ✗ Tulcán, Ibarra
- ✗ San Gabriel
- ✗ San Pedro de Huaca

3- La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir estos productos es:

Regalos para diferentes eventos: día del padre, cumpleaños, matrimonios, día de la madre entre otros.

En ferias artesanales exposición y venta

5. DESCRIPCION DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL:

1. La competencia que tiene este grupo es:

Nombre	Ventas	Ubicación
Sabanas Indutex	Sabanas	Atuntaqui-Ecuador
Almacenes Madera	Recuerdos y regalos	Ibarra – Ecuador
Almacén Estrella	Cristalería	Ipiales-Colombia

Fuente: Equipo Técnico UTN

En la comparación a la competencia nuestros productos tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

Ventaja	Razón
Artesanías decorativas y llamativas	Por la razón de que tienen diseños con identidad cultural local
Precios Económicos	Sabanas diseñadas por las artesanas y es una de

	las estrategias para ganar clientes.
Capacitación	Las capacitaciones son brindadas por proyecto Qhapaq Ñan.

Fuente: Equipo Técnico UTN

Anticipo de ganancias: Se pretende ganar en cada producto del 20% al 30% según la demanda de clientes.

6. PRECIOS

Los precios de los productos están basados en los siguientes costos de material, costos de operación y anticipo de ganancias

Costo de material: cristalería, Tela para las diferentes artesanías, pintura Roseta y Vitraseta, pinceles, bordadores, bordeadores, Tinner

Costo de Operación: Mano de obra

7. PERSONAL CLAVE Y RESPONSABILIDADES

Personal	Responsabilidades
Comisión para la compra de material de vidrio	Buscar precios cómodos y materiales de calidad
Comisión para la compra de tela a la ciudad de Ipiales	Ver que tela es la adecuada para realizar las diferentes piezas artesanales.
Elaboración de las prendas de bebe	Creatividad para diseñar los modelos
Montaje del local	Local con decoración llamativo

Fuente: Equipo Técnico UTN

8. PROYECTO DE VENTAS

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes: ventas en cada trimestre del año (supuestos ya establecidos)

Producto	Costo USD Año 1	Costo USD Año 2	Costo USD Año 3
30 Manteles	4320	51 84	6228
12 Juego de sábanas	2160	25 92	3110
30 Tapetes	1080	12 96	1555
45 Cubre cucharas	1620	19 44	2332
20 Juego Porta vasos(6unidades)	120	14 4	172
10 Juego de Servilletas (6 unidades)	84	10 0	120
10 Juegos de Individuales(6 unidades)	120	14 4	172
25 Jarras mediana	2100	25 20	3024
12 Juego Vasos (6 unidades)	576	69 1	829
15 Botellas decorativas	684	82 0	984
30 Ceniceros	648	77 7	932
10 Porta retratos medianos	780	93 6	1123
12 Fruteros	1008	12 09	1450

Total	153 00	18 357	2203 1
--------------	-------------------	-------------------	-------------------

Consideremos que estas presentaciones son razonables basadas en los siguientes supuestos:

- 1 Regalos para diferentes eventos: día del padre, cumpleaños, matrimonios, día de la madre entre otros.
- 2 En ferias artesanales exposición y venta

1	10 frascos de pintura Vitraseta	25.00
2	Pinceles medianos y pequeños	3.00
3.	1 litro de Thinner	1.50
4	Total	87 1.30

Fuente: Equipo Técnico UTN

9. GASTOS INCURRIDOS POR EL GRUPO

Explicación de gastos incurridos por el grupo.

o	Detalle	Mo nto USD
	117 Metros de tela de Dacrón llano	23 4.00
	72 vasos de cristal llano	14. 40
	25 jarras medianas cristal llano	70. 00
	12 botellas(diferentes modelos)	9.6 0
	30 ceniceros cristal	24. 00
	10 Porta retratos	38. 00
	12 Fruteros	46. 80
	15 Cristalería general	60. 00
	Arriendo del local	30. 00
0	Decoración y montaje del local	30 0.00
0	20 tarros de pintura Roseta	15. 00

ASOCIACIÓN DE MUJERES UNIDAS POR EL PROGRESO

Nombre del emprendimiento: *Recuerdos en masilla con motivos agrícola, gastronómicos con identidad Juliana. "Recuerdos Julio Andrade"*

Dir ección	Julio Andrade, barrio norte calle Juan Montalvo frente a la unidad Educativa María Auxiliadora
Tel éfono	062 205 036

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACION

Nombre y actividad de las socias

✘ Maruja de Castillo: presidenta de la asociación es la encargada de gestionar las actividades programadas en las diferentes reuniones.

✘ Emilia Ruiz: vicepresidenta, asume responsabilidades de la presidenta en caso de no estar presente en algún acto solemne de la parroquia.

✘ Nancy Rodríguez: tesorera, recopilación de cuotas de las socias y se encarga de llevar la contabilidad del dinero de la asociación

✘ Anita Escobar: realiza las convocatorias correspondientes

para las compañeras y lleva el libro de actas.

Se reúnen en la casa de la Presidenta a los 20 días de cada mes, a las 19h00, planifican sus actividades anualmente, los recursos económicos los obtienen a través de autogestión (ventas de comida típica), y el Sr. Orlando Ibarra en las fiestas de Parroquialización dona todo los ingredientes para la preparación de Locro de papa. Los fondos de estas actividades son ocupadas para beneficencia de un grupo de ancianos y enfermos, también actualmente se encuentran elaborando un libro de la historia de Julio Andrade con la asesoría del Lic. Carlos Ponce.

2. ANALISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Personal altamente capacitado - Habilidades para realizar los diferentes diseños de recuerdos en masilla. - Grupo de mujeres unidas - Interés por rescatar la identidad cultural del pueblo Juliano por medio del proyecto Qhapaq Ñan. - Alto grado de desempeño de las socias por emprender nuevas 	<ul style="list-style-type: none"> - Proyecto Qhapaq Ñan. - Emprendimiento de la microempresa de Recuerdos Julio Andrade. - Apoyo del Ilustre Municipio de Tulcán en capacitaciones - Innovación de productos más estéticos en base a necesidades de los clientes..
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Carencia de materia prima para elaborar las artesanías - Falta de apoyo por gobiernos seccionales. 	No existen amenazas

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

3. DESCRIPCION DE PRODUCTOS

Esta asociación brinda los siguientes productos:

Producto	Precio sin ganancia por unidad usd	Precio por unidad usd
Llaveros del rey de la papa	0.20	1.00

Llaveros con platos típicos de la localidad	0.40	1.50
Llaveros del logo del QÑ	0.35	0.80
Llaveros de la réplica de la iglesia de Julio Andrade	0.30	0.50
Llaveros de productos agrícolas	0.30	0.50
Apliques de gastronomía típica para refrigeradoras	1.50	3.00

Apliques de productos agropecuarios para refrigeradoras	1.20	2.0
Porta inciensos	1.00	1.5
Adornos	0.20	1.00
Recuerdos de Julio Andrade	0.40	1.50

Fuente: Equipo Técnico UTN

Los materiales para estos productos se los adquiere de distribuidores artesanales en la ciudad de Ibarra.

4. DESCRIPCION DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes de esta asociación.

10. El número y clase de personas que más se interesan en los productos son:

- ✗ Almacenes San Andresito
- ✗ Novedades Carlita
- ✗ Almacenes de la localidad
- ✗ Mercado de la localidad
- ✗ Turistas Nacionales

11. Estas personas trabajan y residen principalmente en las siguientes zonas:

- ✗ Julio Andrade
- ✗ Tulcán
- ✗ San Gabriel
- ✗ San Pedro de Huaca

12. Las razones que motiva a los clientes adquirir estos productos son:

- ✗ Diseños de llaveros exclusivo, novedosos y coloridos.
- ✗ Material de buena calidad.
- ✗ Precios económicos

5. DESCRIPCION DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL:

1. La competencia que tiene es grupo es la siguiente:

Nombre	Ventas	Ubicación
Artesanías San Antonio	Toda clase de artesanías	San Antonio de Ibarra

Fuente: Equipo Técnico UTN

En la comparación a la competencia nuestros productos tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

Ventaja	Razón
Artesanías decorativas y llamativas	Por la razón de que tienen diseños con identidad cultural local
Precios Económicos	Las artesanías son económicas al alcance del bolsillo del cliente o turista
Capacitación	Las capacitaciones son brindadas por proyecto Qhapaq Ñan.

Fuente: Equipo Técnico UTN

6. PRECIOS

Los precios de los productos están basados en los siguientes costos de material, costos de operación y anticipo de ganancias

Costo de material: Masilla Polyepox, llaveros, pintura, porta inciensos, imanes.

Costo de Operación: Mano de obra

Anticipo de ganancias: Se pretende ganar el 50% según la demanda de clientes.

7. PERSONAL CLAVE Y RESPONSABILIDADES

Personal	Responsabilidades
Comisión para la compra de material	Buscar precios cómodos y variedad de masillas, pintura.
Elaboración de las artesanías	Creatividad para diseñar los llaveros y demás recuerdos.
Montaje del local	Local con decoración de identidad cultural y agropecuaria

Fuente: Equipo Técnico UTN

8. PROYECTO DE PRESENTACIONES

Basado en nuestro estudio de mercado, podemos proyectar las siguientes ventas en cada trimestre del año (supuestos ya establecidos).

Venta por trimestre	Costo USD Año 1	Costo USD Año 2	Costo USD Año 3
100 Llaveros del rey de la papa	1200	1440	1728
100 Llaveros de la réplica de la iglesia de Julio Andrade	1800	2160	5232
100 Llaveros de productos agrícolas	960	1152	1382

200 Apliques de gastronomía típica para refrigerado ras	1200	1440	1728
100 Apliques de productos agropecuar ios para refrigerado ras	600	720	864
50 Porta inciensos	1800	2160	2592
80 Adornos	1920	2304	2764
100 Recuerdos de Julio Andrade	1200	1440	1728
Total	10680	10656	18018

Fuente: Equipo Técnico UTN

Consideremos que estas presentaciones son razonables basadas en los siguientes supuestos:

✘ Intercambio de sorpresas de amigos, estudiantes

✘ Recuerdos de haber visitado la parroquia

✘ Adornos para el hogar

✘ Regalos para todo evento

9. GASTOS INCURRIDOS POR EL GRUPO

Explicación de gastos incurridos por el grupo.

o	Detalle	Mont o USD
	5 Masilla Polyepox amarilla	115. 00
	5 Masilla Polyepox blanca	125. 00
	10 Fundas de Apliques para llaveros (100 unidades)	30.00
	30 Pintura Vitraseta Metalizada	87.0 0
	50 Porta inciensos	90.0 0
	700 Imanes para apliques	70.0 0
	Arriendo del local mensual	35.0 0
	30 pinceles medianos y pequeños	40.5 0
	Montaje y diseño del local	350. 00
0	Total	942. 50

Fuente: Equipo Técnico UTN

PROYECTO DE JARRONES TEXTURIZADOS

Nombre de la empresa:
JARRONES TEXTURIZADOS

Dirección:	Parroquia Juan Montalvo- Cantón Mira
Teléfono:	062 649 047

1. PRESENTACION

Nombre y Actividad de los
Socios:

Presideta	• Ing. Laura Tapia
Tesorera	• Mariela Borja
Secretaria	• Diana Cuzco

Fuente: Equipo Técnico UTN

La Empresa Jarrones Texturizados es una asociación micro empresarial dedicada a la producción artesanal que sean reconocidos a nivel nacional e internacional

En 2 años se espera lograr ganancias por un monto de \$5000 representando 240 dólares mensuales para la venta en la ciudad de Otavalo

Los recursos requeridos para iniciar el negocio alcanzan la suma de \$ 7500.

Y serán financiados con capital propio de los socios y auspicio del Gobierno Nacional

2. ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Equipos de trabajo multidisciplinario - Conocedores de los procesos productivos - Productos innovadores - Plasmar en los jarrones los valores culturales ancestrales del lugar - 	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad de tiempo de las socias - Créditos del estado que impulsan a las unidades productivas - Material utilizado de bajo costo - Existe mercado para el producto - Estar ubicados en una provincia con disponibilidad de diversas materias primas del lugar
AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Desunión de las socias - Creación de Empresas Similares - Pocas oportunidades de venta - Pérdida del apoyo total de la entidad financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de equipos propios - No se dispone de instalaciones propias - No se cuenta con dinero para la compra de infraestructura - Equipos e instalaciones en arrendamiento - No se cuenta con personal a tiempo completo en la empresa

Visión

Líderes en la producción y comercialización de jarrones texturizados en el Norte de la País, con presencia en todas las ciudades del Ecuador

Valores

- ✘ Compañerismo
- ✘ Responsabilidad,
- ✘ Honestidad

Misión

Trabajamos con ética, para producir jarrones texturizados de Calidad, cumpliendo normas establecida y respetando el ambiente

Plan de Acción; Ejemplo:

Actividad	Responsable	Octubre	Noviembre	Diciembre
Planificación de Actividades	Equipo de Trabajo	x	x	x
Arrendamiento de equipo e instalaciones	Jefe de Producción, Jefe Financiero	X	x	x
Obtención de permisos de funcionamiento	Gerente General	X	x	X
Compra de materia prima	Jefe Financiero y Jefe de Producción	X	x	X
Procesamiento	Jefe de Producción	X	x	X
Comercialización y Cobranzas	Jefe de Marketing	X	x	X

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

3. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO

Nuestra empresa de inicio abrirá su mercado en el cantón Tulcán cubriendo el 10% de la población, y progresivamente vendiendo en el resto de la provincia.

Nuestra empresa se proyecta a captar 30 % de la población provincial.

Se empezará la distribución del producto en la Provincia del Carchi, con miras a captar clientes en el mercado Nacional e Internacional

La razón principal que lleva a estos clientes a adquirir nuestros productos/servicios son (ventaja competitiva del producto):

CANTONES	POBLACIÓN 2001	PROYECCIÓN POBLACIÓN 2010
TULCAN	79096	86765
BOLIVAR	14244	15625
ESPEJO	13852	15194
MIRA	13240	14524
MONTUFAR	29288	32127
SAN PEDRO DE HUACA	7027	7708
TOTAL PROVINCIA	156747	171943

4. DESCRIPCIÓN DE DEMANDA

Los potenciales clientes serán los turistas internacionales que visitan las Reserva Naturales del Carchi. Se logrará crear alianzas estratégicas con comerciantes de la ciudad de Otavalo.

Estas personas trabajan y residen principalmente en las zonas siguientes.

El precio del producto, en vista de que es un producto con costos reales bajos, ya que los productos complementarios para la manufactura y los materiales se los tiene en la zona y en el lugar

En comparación a nuestra competencia nuestros productos/servicios tienen ventajas en

los siguientes aspectos por las razones siguientes:

VENTAJA	RAZÓN
Producto Innovador	No existe en el mercado
Precio	Accesible a todo publico
Hecho en el Carchi	Primero Ecuador

Fuente: Equipo Técnico UTN

5. DESCRIPCIÓN DE LA ASOCIACIÓN

Grupo de mujeres ubicada en el parque de la comunidad de Juan Montalvo

6. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS / SERVICIOS

Esta empresa venderá lo siguiente:

✘ Manufacturas realizadas en La parroquia Juan Montalvo

Detalles del producto o servicio:

✘ Es un producto elaborado en horno y con la calidez de las manos de las mujeres de Juan Montalvo

La materia prima para estos productos / servicios se obtendrá de

los siguientes proveedores mediante el siguiente sistema:

Los materiales para la elaboración de los productos serán del sector y algunos elementos complementarios como pintura será obtenida de la ciudad de Ibarra.

Proceso que sigue para desarrollar su producto:

- ✘ Recepción de materia prima
- ✘ Clasificación
- ✘ Moldeado
- ✘ Horneado
- ✘ Etiquetado
- ✘ Almacenado

El logotipo de la empresa:

✘ Jarrón con flores en círculo

El slogan de la empresa es:

✘ Jarrón de mi tierra

7. DESCRIPCIÓN DE PUBLICIDAD

ACTIVIDAD	COSTO \$	TIEMPO	DURACION	FRECUENCIA	Manera de difundir
RADIODIFUSION	80	Tres meses	30 segundos	Radio Tulcán, Skay, Nexo, Fantástica.	Shingle
AUSPICIOS	100	Eventos	2 por mes	Canasta de productos.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

8. PUESTO DE VENTA:

Tiendas, supermercados, ferias artesanales en:

- ✗ Otavalo
- ✗ Ibarra
- ✗ Quito

9. PRECIOS

Los precios de la empresa están basados en los siguientes costos de material, costos de operación y anticipo de ganancias:

Costos variables

Rubro	Cantidad	Unidad	Precio unitario USD	Precio total USD
Horno	1	U	6.200	6200
Insumos	10	U	200	2000
Etiquetas	1000	u	0.10	100
Marketing	1000		0,10	100
Costo Total				8400
Costo Unitario				1,35
Precio al Público (USD)				1,50
Venta Total (USD)				12200
Porcentaje de rentabilidad				106,67

I) RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

10. PROYECCIÓN DE VENTAS

Basados en nuestro estudio de Mercado, podemos proyectar las siguientes ventas.

NOMBRE DE REPRESENTANTE	Ing Mariela Tapia
FECHA	17 de octubre de 2009

Fuente: Equipo Técnico UTN

EQUIPAMIENTO

EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
INSUMOS	1700	2700
Horno	6300	6300
ETIQUETAS Y EMBASES		200
TOTAL		8400

Fuente: Equipo Técnico UTN

ASOCIACIÓN SÁBADOS CULTURALES

Nombre del Emprendimiento:
Bisutería de plantas y semillas silvestres.

Dirección	Cantón Mira, calle Esmeraldas, vía Cantón El Ángel.
Teléfono	090323283

Fuente: Equipo Técnico UTN

1. PRESENTACIÓN

Nombre y actividad de los socios

NOMBRE	ACTIVIDAD DE LOS SOCIOS	FUNCIÓN
Iván Montalvo	Realizar la convocatoria para las reuniones mensuales y presidir las mismas. Gestionar las diferentes actividades planificadas por la asamblea.	Presidente de la Asociación
Silvia López	Asumir cargo y funciones de presidente en caso de ausencia del mismo.	Vicepresidente
Cristina Pastás	Llevar un registro económico por diferentes actividades generadas por los socios. Preparar informes económicos periódicos y presentarlos a la asamblea para su aprobación	Tesorero de la Asociación
Elsa Lara	Entrega de las convocatorias a reuniones ordinarias y extraordinarias de la asamblea, lleva actas de reuniones (libro de actas).	Secretaria

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

Los miembros de la Asociación, se dedican a la venta de PLATOS TÍPICOS los días sábados y cada socia espera lograr ganancias por un monto de \$ 200, cada miembro se autofinancia para la compra de ingredientes para la preparación de los platos tradicionales. De igual manera se autofinancian con los fondos recolectados en las presentaciones de diferentes eventos.

El Municipio ha brindado apoyo Logística, promoción y difusión en prensa escrita, de la prefectura Apoyo Económico para promoción y difusión, así como de PRODESIC, Cruz Roja, Consorcio Nacional del Frejol.

2. DIAGNOSTICO FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asociación unida y organizada - Habilidades y destreza en la utilización de material del medio - Interés por apoyar al proyecto QÑ, con la participación de jóvenes, hombres, mujeres y niños. - Conocimiento sobre utilización de semillas silvestres. - Haber recibido capacitación en elaboración de artesanías por el proyecto QÑ. - Disponibilidad de materia prima local-comunitaria. - Puntualidad de los integrantes 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escaso apoyo e incentivos para iniciativas y emprendimientos comunitarios. - No disponer de pasantes de universidades de la especialidad (artesanía artística).
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apoyo de Proyecto QÑ - Existencia de ferias locales, regionales y nacionales - Predisposición de la UTN en apoyo técnico-profesional FECYT (Facultad de Educación, Ciencia y Tecnología-Especialidad Diseño Gráfico) - Ayuda de programas del Gobierno Central 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escasa producción de materia prima por factores climáticos.

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

3. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS / SERVICIOS

El Barrio La Portada expenderá lo siguiente:

Productos/servicios	Precio sin ganancia por unidad/usd/mensual	Precio de venta al público por unidad/usd/mensual
<p>Bisutería con productos agrícolas y silvestres: aretes, manillas, colgantes, botones decorativos, anillos, cintillos, cinturones</p> <p>Objetos decorativos: atrapasueños, cucharas decorativas, trenza de la fortuna, monederos, bolsos, (cabuya), apliques para carros, adornos de oficina, mini-utensilios de cocina, cuaecos de la buena suerte, adornos florales en miniatura, minianiamles y llaveros.</p> <p>Enseñanza de artesanías a turistas extranjeros</p>	art: 50 u: 0,25 ctvs x unidad.= 12,50	0,50 x50 u= 25
	Manillas: 50 u x 0.30 ctvs = 15	0.50 x 50 u= 25
	Colgant: 40ux 0,45ctvs.= 22,50	40ux0,85=42,50
	Botones: 100ux 0,05ctvs= 5	100 u x 0.15=15
	Anillos: 100 ux 0,03ctvs = 30	100ux1 usd=100
	Cintil: 45ux0,60ctv=27	45ux1usd= 45usd
	Cintur: 30ux3 usd=60	30ux5=150
	Total: 172	Total: 357,5
	1usd por persona: 180 turistas trimest= 180	2 usd x turista=180x2=360 este para la operadora de turismo
	Total= 352	

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

La materia prima para estos productos/ servicios se obtendrá de los siguientes proveedores:

- ✘ Ferreterías
- ✘ Basares

- ✘ Centros artesanales-distribuidores
- ✘ Centros Almacenes de tela
- ✘ Distribuidores de pinturas
- ✘ Empresas artesanales de manualidades

4. DESCRIPCIÓN DE LOS CLIENTES

Lista de los principales clientes

Personas que más se interesan en nuestros productos/ servicios:

- ✘ Turistas nacionales y extranjeros
- ✘ Ministerios de Inclusión Económica y Social, MIES
- ✘ Estudiantes de: colegios, universidades.
- ✘ Comerciantes minoristas
- ✘ Basares
- ✘ Tiendas artesanales
- ✘ Gobiernos locales
- ✘ Operadores de turismo nacional

Estas personas trabajan y residen principalmente en las zonas siguientes:

- ✘ Quito
- ✘ Ibarra
- ✘ Tulcán
- ✘ San Gabriel
- ✘ Huaca
- ✘ Mira
- ✘ El Ángel
- ✘ Europa
- ✘ EEUU
- ✘ Sudamérica

a

✘ Asia (países que más visitan Ecuador).

Estos clientes comprarán Productos/Servicios con una frecuencia:

Mensual y anual. Lo cual se traduce en feriado, ferias de Otavalo y cantonales, fiestas de la localidad, en época de estudio.

Esperamos que a través del Proyecto Qhapaq Ñan, se implementen estos proyectos, ya que es prioritario dar a conocer nuestra riqueza agrícola y plasmada en habilidades y creatividad, lo que constituye en una oferta muy apreciada por extranjeros.

En síntesis se presenta los siguientes parámetros:

Dar a conocer la importancia de la diversidad agrícola (cereales y gramíneas), plasmadas en la habilidad y alta creatividad de las personas en la elaboración de bisutería, un producto único y atractivo, de gran significado local.
Establecimientos de alianzas y sinergias interinstitucionales a nivel local y regional (centros universitarios)
Fortalecer las capacidades de liderazgo familiar como un legado para todos/as
Mostrar la capacidad productiva bajo el enfoque de la creatividad
Conservar y manejar los recursos naturales: plantas silvestres en combinación con productos agrícolas secos.
Aprovechar la mano de obra y capacidades de liderazgo locales
Promover una cultura turística a la población en general, valorando la diversidad agrícola mediante el diseño de artículos artesanales.
Generar formas de empleo adicional

Fuente: Equipo Técnico Universidad Técnica del Norte

5. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA PRINCIPAL

1. Nuestra competencia es la siguiente:

Nom bre	Vent as	Ubic ación
Ferias de ponchos Otavalo y regionales	Locales y cantonales, regionales	Imbabura, Pichincha
Presencia de mochileros		

Fuente: Equipo Técnico UTN

En la comparación a nuestra competencia nuestros productos/

servicios tienen ventajas en los siguientes aspectos por las razones siguientes:

Ventaja	Razón
Utilización de Materia prima de origen natural Integrar a la lista de atractivos turísticos del país, con categorías de escenarios construidos y actividades artesanales	Diversificar la oferta turística de la provincia del Carchi.
Diseños exclusivos, únicos y diversos.	Conocer y disfrutar de las habilidades y capacidades creativas de la localidad.
Interés de Ministerios en apoyar iniciativas locales con fines de promoción turística y habilidades artesanales	Espacios para la participación y gestión institucional- Comunidad Generación de una cultura turística basada en lo nuestro
Alta demanda e Interés de Turistas nacionales e internacionales en la adquisición de artesanías CON IDENTIDAD LOCAL, VALORANDO LA CULTURA.	Generar divisas a la región y al país.
Interés de instituciones educativas secundarias y académicas en apoyar técnicamente iniciativas PRODUCTIVAS BASADAS EN LA	Mostrar capacidades innatas locales

CREATIVIDAD.	
Conocer las diferentes especies agrícolas cultivadas y silvestres con valor creativo y productivo.	Apoyar en la conservación y buen manejo de estos recursos y bienes naturales y culturales.
Costos al alcance del turismo nacional e internacional	Todos/as optan por este atractivo
Facilidad de transporte y vialidad	Existencia de medios de transporte local, cantonal e inter-cantonal a toda hora
Facilidad de adquisición de materia prima a nivel local y regional.	Núcleo familiar y comunitario

6. PRECIOS

Los precios están basados en los siguientes costos: de material natural y adquirido, transporte para distribución y obtención, costos de elaboración del producto “bisutería con identidad y cultura local”.

Costos de material natural y adquirido (basares y otros)

Transporte para expendio de artesanías

Compra de materiales artesanal

Compra de libros para registro de visitantes al almacén artesanal local

Medios publicitarios: medios de comunicación: radio y prensa local y regional.

Ganancias: Se pretende una ganancia del Un 20% del valor de cada pan.

7. PERSONAL: RESPONSABILIDADES Y COMPROMISOS

PERSONAL	RESPONSABILIDADES	COMPROMISOS
<p>1. Comisión de adquirir materia prima (instrumentos) y semillas naturales</p> <p>2. Comisión de ventas (comercialización)</p> <p>3. Selección de grupos focales con distintas habilidades</p> <p>4. Comisiones de promoción</p>	<p>Seleccionar semillas en buen estado y adquirir material de calidad</p> <p>Captación de mercados locales, regionales y nacionales</p> <p>Cumplimiento de roles de habilidades y capacidades</p> <p>Buscar medios publicitarios en horarios de para ayuda social</p>	<p>Entrega de materia prima a la asociación en forma oportuna y de calidad para elaborar bisutería.</p> <p>Establecimiento de un cronograma de trabajo y planificación</p> <p>Entrega de motivos artesanales a tiempo y con acabados de primera calidad</p> <p>Establecer enlace con miembros de la asociación (días, hora y clase de medio informativo).</p>

Fuente: Equipo Técnico UTN

Costos de Producción Anual

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Usd
Herramientas de bisutería	1 juego	0,26	50
Cuencos cerámica	200	0.50	100
Semillas de fréjol, maíz, café, quinua	25lb c/u.	1.00 usd	75
Semillas silvestres: tortas, eucalipto, ciprés, pino	25 lb c/u	0,12	9
Cabaya	100 lb	0.35	35
Total		2,23	269

Fuente: Equipo Técnico UTN

Costos de ingresos y utilidades

Año	Comercialización	Ingresos	Costos	Utilidades
1	215 unid	352	269	83
2	340 unid	556	425.39	131
3	530 unid	867,72	663,11	204,61
4	720 unid	1178	900,83	277,17
5	1000 unid	1637,20	1251,16	385,83

Fuente: Equipo Técnico UNT

Se asume un valor de venta de 30 y 45% de incremento de unidades artesanales

PRODUCTOS EN LA ZONA

Identificados y fortalecidos 9 emprendimientos del componente artesanal :

Emprendimiento	Lugar	Responsable	N° DE SOCIOS
<i>Elaboración de bolsos y canastos manuales con diseños de identidad local (Rey de la papa, Santa Teresita del niño Jesús, arados, QÑ, productos agrícolas). "BOLSOS PRODUARTE"</i>	Parroquia de Julio Andrade	Sra. Eliana Taicuz	11 socias
<i>Tejidos de ropa de niños "CHAMBRAS SANTA TERESITA"</i>		Sra. Blanca Tatamués	10 socias
<i>Pintura en tela y vidrio "MARÍA AUXILIADORA"</i>		Sra. Teresa Erazo	20 socias
<i>Recuerdos en masilla con motivos agrícola, gastronómicos con identidad Juliana. "RECUERDOS JULIO ANDRADE"</i>		Sra. Maruja de Castillo	18 socias
<i>Pintura en cerámica, bordado y</i>		Sra. María	

<i>tejidos con representaciones culturales "LA PURITA"</i>	Cantón Huaca	Eugenia Pantoja	20 socias
<i>Tejidos en lana y fibras naturales "EL MIREÑO"</i>	Barrio La Portada	Sr. Iván Montalvo	15 socias
Jarrones Texturizados	Parroquia Juan Montalvo	Sra. Laura Tapia	25 socias
<i>Bisutería de plantas y semillas silvestres</i> <i>"BISUTERIA MIREÑA"</i>	Barrio La Portada	Sr. Iván Montalvo	15 socios

Fuente: Equipo Técnico UTN

Los promotores artesanales formados e identificados son los siguientes:

- ✘ Sra. Eliana Taicuz
- ✘ Sra. María Eugenia Pantoja
- ✘ Sr. Iván Montalvo
- ✘ Sra. Laura Tapia
- ✘ Sra. Teresa Erazo
- ✘ Sra. Blanca Tatamués
- ✘ Sra. Maruja de Castillo

Se sensibilizó sobre la importancia del Qhapaq Ñan y las expresiones artísticas autóctonas en 12 talleres, a las siguientes personas:

Sector	N° de Talleres dictados	Hombres	Mujeres	Niños/as	Total
Parroquia de Julio Andrade	3	0	36	6	42
Cantón de Huaca	3	0	25	4	29
Barrio La Portada	3	2	13	5	20
Parroquia de Juan Montalvo	3	0	20	10	30

Fuente: Equipo Técnico UTN

El total de personas que asistieron a los talleres son 121 asistentes (hombres, mujeres y niños/as) que se sensibilizaron sobre la importancia del Camino Principal Andino y expresiones artesanales de los sectores que integran el Qhapaq Ñan.

Nota: No se capacitó a las personas que tienen conocimiento del telar y de tallado en madera ya que su estado de salud no les permitió asistir a dichos talleres. En la parte de artesanos no asociados se especifica el estado de salud de los artesanos antes mencionados.

