



CONSERVACIÓN EN ÁREAS INDÍGENAS MANEJADAS

Biodiversity & Sustainable Forestry (BIOFOR) IQC
Task Order No. 817

USAID Contract No. LAG-I-00-99-00014-00

PROYECTO DE FOMENTO DE LAS ARTESANIAS TRADICIONALES DE
LAS NACIONALIDADES AWÁ, COFÁN Y HUAORANI

INFORME TECNICO DEL CUARTO TRIMESTRE
DOCUMENTO 2. ARTESANOS, CALIDAD DEL PRODUCTO Y
MERCADO



Presentado por: Fundación Sinchi Sacha
A Chemonics International Inc.
BIOFOR Consortium

Subcontrato No. 04-06
Fecha: 21 de noviembre de 2005



**PROYECTO ARTESANAL
AWA, COFAN, HUAORANI**



**INFORME FINAL
ARTESANOS, CALIDAD DEL PRODUCTO Y MERCADO**



Juan Martínez
Presidente Ejecutivo

Dirección y edición:
Marlo Brito

Catalina Sosa
Comercio Justo

Yovani Galván
Creativo

Federación Awá
Federación Cofán
Asociación de Mujeres
Waorani

21 de noviembre de 2005

ARTESANOS, CALIDAD DEL PRODUCTO Y MERCADO

1. INTRODUCCION

En un relativamente corto período, el proyecto ha logrado establecer las bases para que aquel hilo conductor entre productor, calidad del producto y mercado, se establezcan con un criterio de sostenibilidad.

Como un paso fundamental en este proceso, que ha implicado pequeños ajustes a la lógica inicial del proyecto, hemos avanzado con una identificación más precisa de los productores principales de cada nacionalidad, con nombres y apellidos, que constituyen realmente el capital social del proyecto.

Este paso ha posibilitado que los propios procesos de capacitación vayan incorporando demandas específicas de los productores artesanales, que abarcan no solo aquellos aspectos relativos a los temas artesanales, sino otros que tienen que ver con su entorno social y que deberán ser abordados en iniciativas posteriores.

A este contexto se suma el propio proceso de capacitación especializada, que se orienta específicamente a mejorar los productos considerando los acabados finales, aún cuando reconocemos que estos son procesos prolongados que requieren su tiempo.

Seguidamente, nos hemos preocupado por garantizar como estrategia inicial un mercado seguro, que se gane principalmente la credibilidad de los productos artesanales, con cuya base se puede entonces emprender en iniciativas de mayor envergadura en materia comercial.

De esta manera, se crean las condiciones básicas para impulsar un proceso de consolidación de esta iniciativa impulsada con las Nacionalidades Awá, Cofán y Huaorani.

2. LOS ARTESANOS, LOS PRODUCTOS Y LAS COMUNIDADES INVOLUCRADAS

El esfuerzo por identificar a los artesanos y el tipo de productos elaborados, más la comunidad de origen, ha permitido precisar los procesos de capacitación requeridos para mejorar la calidad de los productos.

Artesanía Cofán

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Cerbatanas  <p>Se elaboran 4 por día. Las cerbatanas originales medían dos metros y eran envueltas con hilo de chambira y cera natural de abejas.</p>	Teofilo Mendua	Dureno
	Egidio Quenama	Tuntanaki
	Aurelio Bustamante	Sinangüe
	Victor Quenama	Sinangue
	Isidro Lucitante	Tayusycanky

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Lanzas  <p>Se elaboran 3 lanzas por día. Las piezas originales eran elaboradas en chonta y la punta de carrizo. Llevaban chambira y bejuco en las empuñaduras. No contenían plumas.</p>	Martín Criollo	Dureno
	Victor Quenama	Sinangue
	Aurelio Quenama	Tuntanaki

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Cuchillo de chonta  <p>Se elaboran 6 cada día. Se utilizan para despostar animales de cacería.</p>	Martín Criollo	Dureno
	Victor Quenama	Sinangue
	Aurelio Quenama	Tuntanaki

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Flauta Cofán  <p>Se elaboran 10 a 20 flautas en un día. Por alguna regulación cultural, hay comunidades que prohíben la comercialización de instrumentos musicales.</p>	Luciano Lucitante/F	Sinangue
	Luciano Quenama/B	Babure
	Jorge Criollo/F	Sinangue

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Tambores</p>  <p>Producto ocasional.</p>	Egidio Quenama	Tuntanaky
	Aurelio Quenama	Tuntanaky
	Alejandro Criollo	Dureno
	Emiliano Queta	
	Luciano Lucitante	Sinangue
	Angel Quenama	Sinangue

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Peinilla cofán.</p>  <p>Original sin cabo y nuevo diseño con cabo. Los diseños se toman de las pinturas del rostro de las mujeres. Son formas que se ven a través del espíritu del yagé.</p>	Egidio Quenama	Tuntanaki
	Jorge Criollo	Sinangue
	Victor Quenama	Sinangue
	Aurelio Bustamante	Sinangue

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Individuales</p> <p>Producto de prueba. Se elaboran con caña brava, utilizando la técnica de tejido de las peinillas.</p>	Egidio Quenama	Tuntanaki
	Feliza Ortiz	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Shigras tradicionales.</p>  <p>Se elaboran con hilo de chambira. Para los Cofanes representa el útero materno.</p>	Florinda Vargas	Dureno
	Francisca Quenama	Tuntanaki
	Clara Chapal	Dureno
	Carmen Umenda	Sinangue
	Ines Umenda	Sinangue
	Sandra Vargas	Dureno
	Berna Criollo	Tayusycanky

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Ollas de cerámica.</p>  <p>Las mujeres de Sinangüe han logrado asociarse para revitalizar la costumbre de hacer cerámica. Producto de prueba.</p>	Carmen Umenda	Sinangue
	Ines Umenda	Sinangue
	Lucía Umenda	Sinangue
	Sandra Vargas	Dureno
	Serafina Quenama	Sinangue

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Collares  Collares pequeños Collares diseño 1 Collares diseño 2 Collares largos y Collares cruzados	Victoria Quenama	Dureno
	Florinda Vargas	Dureno
	Francisca Quenama	Tuntanaky
	Fabiola Ortiz	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Pecheras de mujer 	Victoria Quenama	Dureno
	Florinda Vargas	Dureno
	Francisca Quenama	Tuntanaky
	Fabiola Ortiz	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Aretes y manillas 	Victoria Quenama	Dureno
	Florinda Vargas	Dureno
	Francisca Quenama	Tuntanaky
	Fabiola Ortiz	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Remos y canoas  Los productores elaboran las canoas en balsa y los remos en madera dura, solo bajo pedido.	Teófilo Mendúa	Dureno
	Arturo Ortiz	Dureno
	Jose Umenda	Sinangüe

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Cartera de semillas  Un solo tamaño	Eva Quenama	Sabalo
	Mariana Mendua	Pisuyakanky
	Albertina Criollo	Dureno
	Nancy Chapal	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Traje típico</p>  <p>Se compone de falda y blusa, traje usado por mujeres mayores solo en fiestas.</p>	Todas las mujeres cofanes.	Todas

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Hamacas Este producto es muy especial, pues se elabora en un solo hilo y sin uniones. El tejido representa a la araña y al grillo. De uso exclusivo para shamanes.</p>	Guillermo Lucitante	
	Ejidio Quenama	Tuntanaki
	Lino Mendua	
	Rufino Criollo	
	Alejandro Criollo	
	Fernando Criollo	Dureno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Tapetes:</p> <p>Se elabora en chambira. Tamaño único y borde con semillas</p>	Lo realizan todas las mujeres cofan	Todas

Artesanía Waorani

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Elaboradas con fibra de chambira en base al modelo tradicional.</p>	Dayu Irumenga	Dayuno
	Nemonte Hihua	Nemompare
	Wari Paa	Gareno
	Guika Menkimo	Meñipare

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Producto tradicional elaborado con fibra de chambira y semillas</p>	Mariana Ima	Tarangaro
	Nahuare Enkere	Meñipare
	Dayu Irumenga	Dayuno
	Conta Omene	Damointaro
	Guika Menkimo	Meñipare
	Omari Yeti	Quiwaro

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Coronas de semillas y brazaletes de algodón</p>	Moisés Coba	Damointaro
	Ongape Coba	Enqueriro
	Wanni Elvia Wepae	Wentaro

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Producto único recuperado de la más antigua tradición.</p>	Tepa Bahiwa	Gareno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Lanzas y cerbatanas</p> <p>Se elaboran con chonta, cortezas de árbol y algodón</p>	Tipaa Baihua	Gareno
	Moisés Coba	Damointaro
	Dayu Irumenga	Dayuno

silvestre. Los dardos se elaboran con hojas de palma		
------------------------------------------------------	--	--

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Falda típica  Elaborada de corteza de árbol, para uso ceremonial.	Mariana Ima	Tarangaro
	Wari Paa	Gareno

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Shigras  Elaboradas con fibra de chambira con tintes naturales	Dayu Irumenga	Dayuno
	Nemonte Neaoa	Nemompare
	Wari Paa	Gareno
	Guika Menkimo	Meñipare

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Peinillas y porta retratos  Elaborados en fibra de chambira y caña brava	Moisés Coba	Damointaro
	Wari Paa	Gareno
	Tipaa Baihua	Gareno
	Miñimo Quewemperi	Toñampari
	Huatoa Iteca	Toñampari

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Hachas de piedra  Reproducciones de una herramienta ancestral	Miñimo Quewemperi	Toñampari
	Huatoa Iteca	Toñampari

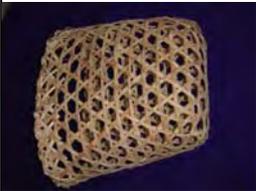
<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
Redes de pesca  Elaboradas en fibra de chambira	Mariana Ima	Tarangaro
	Nahuare Enkere	Meñipare
	Dayu Irumenga	Dayuno
	Conta Omene	Damointaro
	Guika Menkimo	Meñipare
	Omari Yeti	Quiwaro

Artesanía Awa

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Máscaras</p> <p>Elaboradas en balsa y con residuos del aprovechamiento forestal supervisado por la FCAE.</p>	Gilberto Taycus	Río Bogotá
	Alvaro Pay	La Unión
	Guillermo Pascal	Balsareño

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Canastos</p> <p>Elaborados con fibra vegetal y diseños tradicionales.</p>	Gilberto Taycus	Río Bogotá
	Filomena Rosero	Ojála

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Bateas y artesas</p> <p>Producto tradicional elaborado con residuos de madera en forma redonda y ovalada.</p>	Néstor Cantincus	Río Bogotá
	Alvaro Pay	La Unión
	Elías Rosero	La Unión
	Luis Pascal	Tarabita
	Santiago Cantincús	Mataje

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Chalos.</p> <p>Canastos grandes elaborados con fibra vegetal y se comercializan localmente.</p>	Gilberto Taycus	Río Bogotá
	Alvaro Pay	La Unión
	Luz Rosero	La Unión

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Escobas</p> <p>Elaborados con fibra vegetal para el comercio local.</p>	Gilberto Taycus	Río Bogotá
	Luisa Cantincús	Pambilar
	Consuelo Rosero	La Unión
	Luz Rosero	La Unión
	Lucrecia Cantincús	Guadualito

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Ígras Fino producto elaborado a mano con fibra de pita. Puede demorar hasta un mes su elaboración.</p>	Josefina Pay	Río Bogotá
	Clara Taycus	Río Bogotá
	Filomena Rosero	Ojála
	Consuelo Rosero	La Unión
	Luz Rosero	La Unión

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Collares, aretes y manillas Productos con diseños únicos Awá, elaborados con fibra de pita y semillas.</p>	Filomena Rosero	Ojála
	Luisa Cantincús	Pambilar
	Consuelo Rosero	La Unión
	Lucrecia Cantincús	Guadualito

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Carteras Elaboradas con fibra vegetal y sus diseños son tradicionales</p>	Filomena Rosero	Ojála

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Canastillos, canastas y abanicos Elaborados con fibra vegetal y sus diseños son tradicionales</p>	Filomena Rosero	Ojála
	Luisa Cantincús	Pambilar
	Luis Pascal	Tarabita
	Consuelo Rosero	La Unión
	Luz Rosero	La Unión
	Santiago Cantincús	Mataje

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Remos Elaborados con madera residual y diseños propios.</p>	Filomena Rosero	Ojála
	Santiago Cantincús	Mataje
	Guillermo Pascal	Balsareño

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Tallados</p> <p>Elaborados en madera residual, reproducen la fauna silvestre.</p>	Filomena Rosero	Ojála
	Alvaro Pay	La Unión
	Guillermo Pascal	Balsareño

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Juguetes y horquetas</p> <p>Productos tradicionales elaborados para el comercio local.</p>	Alvaro Pay	La Unión

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
<p>Cajas y culatas de escopeta</p> <p>Productos tradicionales elaborados para el comercio local.</p>	Alvaro Pay	La Unión
	Elías Rosero	La Unión

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Canoas grandes y pequeñas</p> <p>Elaboradas en balsa y madera, con diseños únicos.</p>	Elías Rosero	La Unión
	Santiago Cantincús	Mataje
	Carlos Pascal	Balsareño
	Guillermo Pascal	Balsareño

<i>Producto</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Comunidad</i>
 <p>Cepillos y garlopas</p> <p>Herramientas propias elaboradas para el comercio local.</p>	Elías Rosero	La Unión

3. CAPACITACIÓN Y CALIDAD DEL PRODUCTO

El proceso de capacitación que se ha impulsado en esta última fase del proyecto, ha puesto el acento en la calidad producto, pero es importante resaltar algunas características metodológicas aprendidas en este proceso, especialmente que es imprescindible tomar en consideración las necesidades diferenciadas de cada uno de los pueblos.

Veamos:

Los Waorani requieren de un acompañamiento donde se privilegie la socialización entre las mujeres artesanas y simultáneamente el desarrollo de la artesanía como un recurso cultural que genera identidad y cohesión a la Asociación de Mujeres Waorani. Hemos aprendido que las necesidades socio-organizativas e interculturales de la Asociación demandan un modelo de capacitación pausado y de desafíos modestos.

Los Awa, por su parte, por efectos del proyecto han comenzado a recuperar su tradición artesanal. Se observa la cestería como un gran potencial pero requiere de un delicado proceso de adaptación de los actuales productos a las necesidades del mercado. Hay que recordar que a diferencia de otros productos, la cestería étnica en todo el país ha sido la que menos influencias ha sufrido en 500 años, razón por la cual su proceso de adaptación al mercado será muy pausada.

Los productos elaborados en madera, en cambio, han experimentado un éxito inusitado en el mercado. Se ha observado que el uso del patrimonio simbólico y cultural Awá adquiere una gran relevancia a la hora de crear o recrear nuevos productos y diseños. De manera que la capacitación ha puesto énfasis en los procesos creativos, a partir del dominio de técnicas específicas.

Desde el campo socio organizativo del proceso, es importante que en el futuro inmediato se consolide la atención e interés de la actividad artesanal por parte de la Federación AWA, especialmente se requiere pulir y mejorar los sistemas contables y tributarios que la actividad demanda.

Por su parte, el pueblo Cofán tiene una mayor tradición y experiencia en la actividad artesanal. Gracias a las técnicas actuales de trabajo en semillas y bisutería, los Cofán pueden llegar a convertirse en uno de los más importantes y reconocidos pueblos amazónicos en la elaboración de artesanías. Por ello, es necesario que se preste debida atención al incremento de la calidad de la actual producción, siendo este su principal desafío, y en forma paralela la innovación y desarrollo de nuevos productos.

A la calidad de los productos se añade la sustentabilidad en el uso de los recursos naturales, cuyo proceso ha permitido concluir que el aprovechamiento de las hojas y fruto de la chambira no implicaría efectos negativos, puesto que la especie tiene una

amplia distribución ecológica en la cuenca amazónica con buena abundancia por unidad de área¹.

En cuanto a las semillas, específicamente de la especie *Protium nodulosum* de la familia de las Burseraceas, que mayormente se utilizan en la elaboración artesanal, también la conclusión es que no representan amenaza de pérdida de la especie e individuos, puesto que estas son recolectadas del suelo y en ciertos casos la especie es cultivada y cuidada por parte de los pobladores.

En cuanto a la madera residual, aún cuando no se encuentra operando el programa propio de procesamiento de madera, es claro que su uso no representa ningún estímulo a la deforestación; al contrario, se utilizan los residuos del programa de aprovechamiento forestal impulsado por la Federación Cofán.

En síntesis, el trabajo realizado garantiza el concepto de sustentabilidad de la producción artesanal Awá, Cofán y Huaorani.

¹ Informe de Traffic, sobre la sustentabilidad de los recursos naturales que más se utilizan en la producción artesanal.

Reporte del proceso de capacitación en planes de negocio y sistema de monitoreo social del proyecto de promoción de artesanías en las comunidades Awá.

Lugar: Ibarra – Imbabura

Fecha: 1 de septiembre del 2005 (10h00 – 18h00)

A continuación se presenta un breve informe de la ejecución del taller con miembros del pueblo Awá, que contiene los objetivos del mismo, los participantes, la metodología empleada, los contenidos y, finalmente, conclusiones y recomendaciones.

Objetivos del taller

El objetivo del taller realizado en la sede de la Federación de Centros Awá del Ecuador (FCAE) tuvo dos objetivos fundamentales. Por un lado, el taller tuvo la finalidad de familiarizar a los participantes con la importancia y fines del plan de negocios del proyecto artesanal, así como con la metodología de elaboración de los distintos componentes del plan, principales estrategias de mercadeo y comercialización, y prácticas administrativas básicas para la administración del centro artesanal. Por otro lado, se presentó la propuesta de indicadores de monitoreo de impactos sociales del proyecto en las comunidades para recabar sugerencias, opiniones y observaciones sobre la misma.

Participantes

Para cumplir cabalmente con los objetivos del taller, se solicitó a la dirigencia de la FCAE la asistencia del mayor número posible de personas involucradas directa o indirectamente en el proyecto de fomento de la actividad artesanal en las comunidades Awá. Por esta razón fueron convocados los dirigentes de la federación, los administradores del centro artesanal y artesanos involucrados en el proyecto.

Desafortunadamente, la presencia de participantes en el taller no fue la esperada. La ausencia de los administradores del centro artesanal y de representantes de los artesanos fue notoria. Los únicos participantes en el seminario fueron los directivos de la Federación: Olindo Nastacuaz (presidente), Alfonso Paí (vicepresidente), Hugo Paredes (coordinador técnico de los proyectos de la federación) y Klaus (...) (asesor extranjero del proyecto forestal de la Federación). La justificación esgrimida por los dirigentes ante la ausencia de otros participantes fue la dificultad en la salida de los artesanos desde sus comunidades, a pesar que ellos habían sido convocados con anticipación.

Metodología

Se aplicó una metodología participativa durante la ejecución del taller; esto es, la presentación de los fundamentos teóricos y la aplicación práctica del plan de negocios fue siempre acompañada por la intervención de los participantes, ya sea para expresar inquietudes, observaciones o solicitar explicaciones adicionales. La misma metodología de trabajo fue implementada para cubrir los temas de

estrategias de mercadeo, prácticas administrativas e indicadores de monitoreo social. Es importante señalar también la activa participación de los participantes, ya que tratándose de un grupo pequeño fue posible obtener las opiniones de todos ellos.

Contenidos

El primer contenido del taller hizo referencia al plan de negocios del proyecto de promoción de artesanías en las comunidades Awá. Dentro de este tema se presentaron y discutieron los siguientes elementos:

- La definición de un plan de negocios, sus componentes principales y su importancia para el diseño, implementación, monitoreo y evaluación de proyectos.
- Ventajas y desventajas de la actividad artesanal en las comunidades Awá, la manera de potenciar esas ventajas, los mecanismos a través de los cuales es posible minimizar las desventajas, e identificación de las principales artesanías elaboradas en las comunidades.
- Análisis del mercado artesanal en el Ecuador: demanda, competidores y oportunidades de comercialización.
- Capacidad productiva de las comunidades con relación al tiempo de elaboración de los artículos artesanales.
- Análisis económico que incluye los rubros de inversión, financiamiento, costos e ingresos, así como los indicadores de rentabilidad de la actividad e identificación de los rubros más sensibles para el proyecto (análisis de sensibilidad).

Como segundo elemento se trató la estrategia comercial de la actividad artesanal, destacando los objetivos de la estrategia, la identificación del mercado objetivo, la implementación de un sistema de información de mercadeo y las diferentes posibilidades de promoción de las artesanías Awá en el mercado.

A continuación se discutió sobre las prácticas administrativas básicas y necesarias que garanticen la transparencia y organización en el manejo del centro artesanal. En esta parte del taller se puso énfasis en la necesidad de llevar una contabilidad completa y organizada que registre fielmente los rubros de ingresos y de gastos de la operación del centro. Este componente de la capacitación complementó y profundizó temas tratados en la presentación del plan de negocios y cubrió el manejo administrativo básico del centro artesanal Awá.

Finalmente, se presentó la propuesta de indicadores de monitoreo social del proyecto y se recogieron las opiniones de los participantes. La presentación de la propuesta incluyó los objetivos del proyecto, la metodología para la construcción de la propuesta, el diseño del sistema de indicadores, las áreas y fuentes de información para la implementación futura del monitoreo social y la discusión sobre la construcción y validez de cada uno de los indicadores propuestos.

Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones y recomendaciones más importantes que arrojó el taller de capacitación fueron las siguientes:

- La conveniencia de la presencia en el taller de las personas directamente involucradas en el proyecto artesanal, como son los administradores del centro y los representantes de los artesanos, lo cual no fue posible de lograr en este taller.
- La necesidad de que tanto el plan de negocios como la estrategia comercial y el sistema de monitoreo social sea diseñado y ajustado continuamente con la participación de las partes directamente involucradas en el proyecto.
- La urgencia de dotar al centro artesanal con la autonomía económica, administrativa y legal lo antes posible para garantizar el éxito del proyecto y la sostenibilidad de la actividad artesanal en las comunidades sobre todo para hacer frente al mercado cuando cese el apoyo de la fundación Sinchi Sacha y del proyecto Caimán.
- Vinculado al punto anterior, la conveniencia de consolidar al centro artesanal para que su administración esté preparada para establecer una política de precios propia con respecto a los artesanos de las comunidades y con relación a los comercializadores de sus artesanías.
- La necesidad de incrementar el volumen de producción artesanal mediante la inclusión de nuevos artesanos y familias localizadas en las diferentes comunidades Awá para que ninguna de ellas se sienta marginada. Los dirigentes de la federación mencionaron la falta de interés de los administradores del centro artesanal por incluir a nuevos artesanos en el proyecto.
- La importancia de determinar la capacidad productiva artesanal real de las comunidades, identificando a las comunidades por su especialización en la elaboración de determinadas artesanías y el número de individuos involucrados en el proceso.
- La activa participación de la federación Awá, así como de los artesanos, permitiría identificar sitios de promoción y mercadeo de las artesanías que son muy visitados por turistas extranjeros y nacionales (por ejemplo, la Plaza de los Ponchos en Otavalo).
- La conveniencia de implementar un sistema de monitoreo social del proyecto que determina la contribución o no de la actividad artesanal al bienestar de las familias Awá. Sobre todo con relación a la medición del impacto de los nuevos ingresos generados por la actividad artesanal y los destinos de gasto de esos ingresos adicionales.
- La incorporación de los artesanos y de sus familias como promotores del sistema de monitoreo social y como generadores y recopiladores de la información requerida para su implementación.
- Se manifestó ciertos reparos con relación a la implementación de todos los indicadores de impacto social que se presentaron en la propuesta de monitoreo. Se sugirió implementar el sistema tal como fue propuesto de una manera piloto con la finalidad de identificar cuáles son los indicadores más fáciles y útiles de construir y que proporcionen una mayor información sobre los impactos sociales efectos del proyecto.
- La necesidad de capacitar a los miembros de las comunidades que estarán a cargo de facilitar e implementar el sistema de monitoreo social.
- Finalmente, se mencionó el temor de que el proyecto artesanal sea abandonado antes de que alcance la madurez y autonomía propia, y de que las buenas intenciones y objetivos únicamente queden impresos en los documentos de soporte del proyecto.

Calendario de actividades de campo

Cofán



Actividad	Fecha	Lugar
2do. Taller ampliado de capacitación artesanal.	21 y 22 de julio	Centro artesanal FEINCE
Trabajo de campo componente ambiental, a cargo de Traffic.	21 al 24 de julio	Dureno
3er. Taller ampliado de capacitación artesanal (integrado entre las tres nacionalidades)	18 y 19 de agosto	Archidona

Huaorani



Actividad	Fecha	Lugar
2do. Taller ampliado de capacitación artesanal.	28, 29 Y 30 de julio	Archidona
Trabajo de campo componente ambiental, a cargo de Traffic.	28, 29 Y 30 de julio	Archidona
3er. Taller ampliado de capacitación artesanal (integrado entre las tres nacionalidades)	18 y 19 de agosto	Archidona

Awá

Actividad	Fecha	Lugar
2do. Taller ampliado de capacitación artesanal.	4 y 5 de agosto	Centro Artesanal FCAE San Lorenzo
Trabajo de campo componente ambiental, a cargo de Traffic.	4 y 5 de agosto	Centro Artesanal FCAE San Lorenzo
3er. Taller ampliado de capacitación artesanal (integrado entre las tres nacionalidades)	29 y 30 de septiembre	Archidona

4. EL MERCADO



La experiencia nos demuestra que el proceso de revitalización cultural de las prácticas artesanales de los pueblos indígenas, no es posible si no se parte simultáneamente de la implantación, estudio y manejo de un nicho particular y exclusivo en el mercado.

Una de nuestras principales conclusiones afirma que el arte/artesanía étnica debe comercializarse dentro de un esquema que recupera el conocimiento y la información cultural bajo los lineamientos éticos y comerciales del comercio justo, movimiento alternativo que promueve una relación más justa del productor y consumidor. El mercado del arte/ artesanía étnica amazónica y del Chocó, explorado en esta fase del proyecto arroja algunas experiencias que deben ser tomadas en cuenta para futuras acciones:

- Mejorar el desarrollo de los agregados culturales, históricos y ecológicos de las piezas artesanales.
- Promover nuevos puntos de venta de los productos dentro de esquemas y diseños museográficos que contextualicen a los artesanos en su medio ambiental y cultural.
- Mejorar la calidad en la producción, que exige privilegiar al producto como objeto único, antes que su volumen o cantidad, en este sentido la idea es mejorar la actual producción antes que incrementar su volumen.
- Capacitar en la adaptación progresiva del artesano tradicional hacia las necesidades y demandas utilitarias del consumidor, dentro de una aproximación intercultural.

Los pueblos indígenas despiertan un gran interés en producir, acoplan rápidamente nuevos criterios a los productos, mejoran su calidad y por supuesto exigen su comercialización, este ritmo debe estar acompañado con la apertura de nuevos mercados.

Hasta el momento Sinchi Sacha ha logrado satisfacer las necesidades de comercialización exigidas por los artesanos. Si bien se ha logrado un éxito inicial, no es menos cierto que puede desbordar este nicho, lo que podrá ocasionar una saturación en el mercado y una correspondiente frustración de los artesanos. Esto exige que el proceso de producción redoble en su calidad para poder competir en mejores condiciones y en nuevos mercados.

RESUMEN DE COMPRAS REALIZADAS POR SINCHI SACHA

AL CENTRO ARTESANAL COFAN

Fecha	Factura/liquidación	Monto	Observaciones
30/06/2005	5	349,50	Factura emitida por FEINCE-artesanías
06/06/2005	2	248,50	Factura emitida por FEINCE-artesanías
06/06/2005	5412	398,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
06/06/2005	5413	93,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
24/05/2005	5368	495,04	Liquidación de compras Sinchi Sacha
01/05/2005	5409	245,50	Liquidación de compras Sinchi Sacha
01/05/2005	5388	110,50	Liquidación de compras Sinchi Sacha
25/04/2005	5293	280,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
21/04/2005	5294	122,80	Liquidación de compras Sinchi Sacha
21/04/2005	5295	121,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
Total al 30 de junio de 2005		2.463,84	

A LA ASOCIACION DE MUJERES WAO

Fecha	Factura/liquidación	Monto	Observaciones
25/07/2005	5502	165,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
29/05/2005	5375	172,48	Liquidación de compras Sinchi Sacha
01/05/2005	5408	219,90	Liquidación de compras Sinchi Sacha
01/05/2005	5340	29,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
25/04/2005	5292	92,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
Total al 25 de julio de 2005		678,38	

AL CENTRO ARTESANAL AWÁ

Fecha	Factura/liquidación	Monto	Observaciones
07/07/2005	5488	467,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
07/07/2005	5489	170,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
20/06/2005	5429	77,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
06/06/2005	5411	315,50	Liquidación de compras Sinchi Sacha
01/05/2005	5410	404,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
25/04/2005	5290	440,16	Liquidación de compras Sinchi Sacha
25/04/2005	5291	136,00	Liquidación de compras Sinchi Sacha
Total al 7 de julio de 2005		2.009,66	

Total de compras	5.151,88
-------------------------	-----------------

El desarrollo de calidad del producto es otro de los desafíos en que nos encontramos, sin embargo este proceso es largo, requiere paciencia y una asistencia técnica puntual, pues la calidad siempre se refrenda en el mercado y la capacitación debe estar sintonizada con esta realidad, tal como se describe en la capacitación y la calidad del producto.

Finalmente Sinchi Sacha debe cumplir con el rol de incrementar el mercado ampliando nuevos puntos de venta, atendiendo por vía de la capacitación el mejoramiento permanente de la capacitación así como el ingreso y la renovación de los actuales y nuevos productos.

Quito, 6 de septiembre de 2005