“Desarrollo competitivo de la artesanía de los Distritos de San Marcos y Chavín – Ancash”

1. Identificación del IDESI Ejecutor

Nombre de la institución: **Instituto de Desarrollo del Sector Informal – IDESI**	
Persona de contacto: Hugo Rodríguez Espinoza – Gerente Miguel Cameo Cameo - Consultor Nacional del Programa Artesanía	
E-mail de contacto: mcameo@idesi.org hrodrigueze@gmail.com (Cel: 95658762)	Teléfono de contacto: 221-7232 221-7284

2. Ubicación

El proyecto está ubicado en los distritos de San Marcos y Chavín de Huantar de la provincia de Huari en la región de Ancash. Se trabajará con artesanos de textiles planos de las comunidades de Carhuayoc, Carash, Huanchá, Pacash, Huaripampa, Runtu en San Marcos y artesanos de tallado en piedra y Tejido a Palitos de Chavín de Huantar. En el Anexo No. 01 se encuentra el mapa del ámbito de acción del proyecto.

3. Resumen del proyecto

La presente propuesta es la continuidad de un esfuerzo por desarrollar la actividad artesanal de San Marcos y Chavín de Huantar, iniciado en abril del 2005. En esta segunda etapa el objetivo es mejorar la competitividad de la actividad artesanal para incrementar los niveles de ventas de los artesanos, mediante los siguientes componentes: I.- Fortalecimiento de las Asociaciones que se han formado en la anterior intervención, el fortalecimiento se realizará reorientando la organización con enfoque gremial de las asociaciones hacia una organización empresarial con comités de productores por comunidad. II.- Desarrollo de nuevos productos y la consolidación de las capacidades técnico productivas de los artesanos en cada etapa de la producción, III.- Ampliar los Canales de Comercialización en los segmentos de turistas y nacional de altos ingresos; en las líneas de decoración de hoteles y oficinas, regalos institucionales y souveniers de diferentes calidades para los turistas.

4. Población Objetivo

La población objetivo del proyecto esta conformada por 100 artesanos de tres líneas de actividad artesanal, ubicados en los distritos de San Marcos y Chavín de Huantar en la provincia de Huari. En los cuadros siguientes se muestra la distribución de los beneficiarios según línea de actividad, distrito y comunidad:

Cuadro No.01. Beneficiarios de Tejido Plano – San Marcos

Distrito	Línea Artesanal	Comunidad	No. Artesanos
San Marcos	Textiles Planos	Carhuayoc	15
		Carash	15
		Huancha	3
		Pacash	8
		Huaripampa	6
		Runtu	3
		Total	**50**
Chavín de Huantar	Tejido a palito	Chavín	**30**
	Tallado en Piedra	Chavín	**20**

5. Objetivos

5.1 Objetivo General

Contribuir a mejorar las condiciones de vida de los artesanos de San Marcos y Chavín de Huantar en Ancash, mediante el incremento de sus ingresos.

5.2 Objetivo Específico

Mejorar la competitividad de la actividad artesanal de los Distritos de San Marcos y Chavín de Huantar en Ancash.

6. Justificación

Una de las zonas con mayor vocación artesanal de la Región de Ancash es el Callejón de Conchucos, específicamente los distritos de San Marcos y Chavín de Huantar de la provincia de Huari. Existen diferentes líneas de actividad artesanal que van desde los textiles planos hasta el tallado en madera, y a pesar de contar con una gran riqueza cultural, este sector de la población no ha podido superar su situación de pobreza, por los bajos niveles de ingresos que obtienen por esta actividad, a pesar de ser su principal fuente de ingresos.

Para contribuir a la solución de esta problemática en marzo del 2005, se inicio un proceso de desarrollo productivo y comercial de la actividad artesanal de la zona, con el que se sentaron las bases para el desarrollo de un programa integral, alguna de las actividades que nos permitió conocer la realidad de esta población fueron el diagnóstico productivo y el sondeo de

mercado, encontrándose que existe un gran potencial en esta actividad. En el caso de textiles planos las comunidades con mayor población de artesanos son: Carhuayoc, 33 %, Pacash 30%, Carash 22% y Huaripampa 8%; el estado de los telares que utilizan se encuentran en la mayoría de casos en mal estado, con el proyecto se logró recuperar los telares de 25 artesanos; el tiempo que demoran en la elaboración de un producto promedio (un tapiz de 2mx1.5m) es de10 días y una frazada les demora un mes de trabajo, laborando 04 horas diarias. Su mercado se limita al mercado local, con ventas esporádicas sobre pedidos, solo tres artesanos logran sacar su producción fuera de la provincia, por lo que los ingresos que generan por esta actividad supera solo en un 10% los S/. 300.00, pero no superan los S/.450.00.

En el caso de tejidos de punto, la población comprometida esta conformada íntegramente por mujeres, amas de casa que apoyan a la economía familiar; este grupo ha tenido dificultad en cuanto a la disponibilidad de materia prima, utilizando para elaborar sus productos lana sintética lo que le reduce competitividad en el mercado; por esta actividad ellas alcanzan un ingreso promedio de S/. 100.00 mensuales, no contaban con ningún tipo de organización así que todo el trabajo se realizó a través del CEO Chavín y su principal mercado es el local. Similar situación ha ocurrido con los artesanos de tallado en piedra. La producción era pequeña, estaba orientada a souvenir de baja calidad trabajada solo en piedra “pasca” y vendida principalmente a los turistas que visitaban la zona.

Después de nuestra intervención, se ha trabajado con estos tres grupos una propuesta concreta de comercialización, que consistió en decorar con productos de textiles planos y tallado en piedra, las habitaciones, la sala de estar, el comedor, la recepción y los jardines exteriores del Hotel Konchucos Tambo administrado por la empresa Reinforest. Se ha logrado cumplir a plena satisfacción con el pedido; sin embargo en el proceso de comercialización se priorizó la producción de los pedidos y esto generó varias debilidades de los grupos y por otro lado se priorizó el trabajo con los artesanos mas hábiles para obtener un producto de calidad. Las principales debilidades que se han percibido son:

- La asociación de artesanos Textiles de San Marcos: ARTEX, no tiene representatividad ante sus asociados, los artesanos de Carash y Carhuayoc no han podido trabajar coordinadamente. No hay un liderazgo real por parte de los dirigentes por lo que en las esporádicas convocatorias a reuniones sólo participan con una actitud pasiva el 15% de los asociados (8 a 9 miembros).
- Existe una gran diferencia de habilidades técnicas, las que serían una dificultad para cumplir con un pedido comercial más amplio y con plazos más estrictos.
- Solo tres artesanos manejan adecuadamente el acabado de los productos y el manejo y teñido de materia prima.
- Tienen limitaciones para elaborar nuevos diseños por falta de creatividad.
- Tienen poca visión empresarial y comercial.

En el caso de los talladores de piedra:

- No trabajan organizadamente, la coordinación para trabajar en equipo inicialmente fue dificultosa.
- Tienen limitaciones en crear nuevos diseños
- Diferencias en habilidades técnicas y en el uso de herramientas más sofisticadas.

En el caso de Tejido a Palito.

- Trabajan sin organizarse, aunque los talleres se llevaron a cabo sin problemas, al momento de cumplir con los pedidos están subordinadas a la dirección del CEO, que en una situación permanente seria insostenible. Como resultado del proceso de capacitación se formó la Asociación de Mujeres Tejedoras de Chavín, sin embargo aún falta formalizar y mejorar la organización y gestión de la asociación.
- Conocen pocas técnicas de tejido, y les falta conocer más sobre el diseño estandarizado de prendas, la combinación y tendencias de colores de acuerdo al mercado y técnicas de acabado.

En todos los casos hay que reforzar el conocimiento del costeo de los productos y el sentido de responsabilidad comercial para asegurar la calidad del producto y el cumplimiento de plazos.

En esta segunda etapa, el proyecto está orientado a solucionar estos problemas, evidenciados en un proceso de comercialización, de tal forma que se pueda generar, más adelante, un sistema de producción y comercialización eficiente y sostenible. También se va ampliar la cobertura del programa a un número mayor de artesanos especialmente en la línea de textiles planos, que aunque se había programado en la etapa anterior llegar a 60, efectivamente sólo se atendió a 25 artesanos por los desacuerdos de los dirigentes. Para hacer sostenible los resultados del programa se debe fortalecer las organizaciones de artesanos de textiles planos y tejido a palito y concretar la asociación de artesanos de tallado de piedra, integrándolos a una lógica de organización empresarial y motivándolos a un trabajo activo, participativo y de amplia colaboración de todos los miembros de las asociaciones para generar empoderamiento y puedan no sólo hacer negocio en la actividad artesanal, sino también tomar decisiones en ámbitos más amplios en favor del desarrollo de sus comunidades.

7. Componentes y Actividades

Primer Componente: Fortalecimiento de Asociaciones de Artesanos.

Las actividades de este componente tienen el objetivo de consolidar la organización de dos asociaciones de artesanos: Asociación de Artesanos Textiles de San Marcos – ARTEX y Asociación de Mujeres Tejedoras de

Chavín. Asimismo se formará una asociación de artesanos talladores de piedra en Chavín con un grupo de jóvenes artesanos que viene trabajando y organizándose para actividades puntuales. Las actividades que comprende este componente son:

Actividades:

- Talleres de diagnóstico participativos de la situación organizacional de 3 asociaciones artesanales.
- Elaboración de un plan acción para la implementación de la alternativa de solución más viable.
- Asesoramiento permanente y seguimiento del cumplimiento del plan de acción.
- Capacitación a los directivos de las asociaciones y de los comités de productores en gestión empresarial y comercial de sus asociaciones, organización de la producción, y negociación comercial.
- Elaboración de planes de negocios de cada asociación.

Segundo Componente: Consolidación de una oferta de calidad orientada al mercado.

El objetivo de este componente es mejorar la oferta artesanal desarrollando nuevos productos e introduciendo nuevas técnicas de manejo de materia prima y acabados de los productos finales. A través de las tutorías integrales se homogenizará los conocimientos de los artesanos en cada línea de actividad, también se identificará a artesanos con mayores destrezas y habilidades para convertirlos en formadores de otros artesanos y de esta manera generar capacidades locales.

Actividades:

- Desarrollo de nuevos diseños de productos en colecciones, para la decoración de oficinas, hoteles y viviendas (mercado nacional); de productos souvenir para la comercialización en el Hotel Konchucos Tambo y en la tienda del CEO Chavín; productos para las visitas guiadas de turista a los talleres de los artesanos; y productos para regalos institucionales.
- Capacitación y Asistencia Técnica en el fortalecimiento de capacidades técnico-productivas de los artesanos desde el manejo de la materia prima hasta el acabado y presentación final del producto. Esto se realizará a través de tutorías integrales con una duración de 8 semanas.
- Acompañamiento permanente en la producción de los productos artesanales para el aseguramiento de la calidad de los mismos.

Tercer Componente: Ampliación de los canales de comercialización

Este componente esta orientado a Incrementar el nivel de ventas de los artesanos, concretando contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y promocionar la artesanía de la zona, para ello se utilizarán los espacios de promoción que tiene el Programa Nacional de Artesanía del IDESI, como son la Galería artesanal de Lima y la pagina web del programa.

Actividades:

- Participación en eventos comerciales como dos ferias, una nacional y otra regional; organización en coordinación con el Hotel Konchucos Tambo de visitas guiadas de turistas, a los talleres de los artesanos.
- Implementación de 2 puntos de ventas permanentes (uno a nivel local y otro a nivel nacional)
- Elaborar un catálogo de las colecciones de productos desarrollados en el proyecto para su difusión y comercialización.
- Implementación de un site de comercialización de productos en la pagina Web del IDESI, con vínculos a las páginas web de la Asociación Ancash e IDESI Nacional.
- Promoción directa de los nuevos productos a tiendas especializadas, empresas exportadoras y otros programas comerciales, en las ciudades de Lima y Huaráz.

8. Impactos y Resultados

El impacto de la intervención esta dirigido a incrementar los ingresos familiares y por consiguiente contribuir a mejorar sus condiciones de vida. Este impacto se logrará en la medida que se eleve el nivel de ventas de los artesanos y se mejore sus capacidades laborales (técnicas). El proyecto en estos 6 meses de trabajo logrará que los artesanos incrementen en 15% sus ventas y mejoren sus capacidades técnicas, traducido en un incremento de producción de calidad de un 20%.

Los resultados de cada componente al finalizar el proyecto son los siguientes:

Fortalecimiento de las asociaciones de artesanos

- 3 asociaciones formalizadas organizadas empresarialmente
- 80% de asociados participan activamente en las reuniones convocadas por las asociaciones.
- Se está haciendo producción en conjunto para pedidos comerciales.

Mejoramiento de la oferta artesanal

- 2 artesanos formadores de cada línea de actividad
- Se ha reducido en un 50% las fallas en la producción.
- 30% de artesanos diseñan sus productos

Ampliación de mercados

- 2 puntos de venta funcionando, uno a nivel local y otro a nivel nacional
- Se ha Institucionalizado las visitas guiadas de turistas y se realizan mensualmente.
- 3 contratos comerciales concretos

En el anexo No. 02 se encuentra la Matriz del Marco Lógico

9. Equipo Líder del Proyecto

El equipo líder, que estará conformado por profesionales con experiencia de trabajo en el sector artesanal y conocimiento de la zona, desempeñará las funciones que se detallan:

Jefe del Proyecto:

- Responsable de la dirección del proyecto y la coordinación con la contraparte.
- Planificar, organizar, implementar, dirigir y controlar las actividades del proyecto.
- Velar por el cumplimiento de los procedimientos de administración y seguimiento de ejecución de los fondos del proyecto.
- Seguimiento y control de las metas del proyecto.
- Coordinar acciones de evaluación permanente con intervención de los beneficiarios del proyecto.

Coordinador Regional

- Administrar y ejecutar las actividades del proyecto de acuerdo al plan operativo, considerando las estrategias de intervención establecidas.
- Mantener contacto permanentemente con los artesanos para coordinar la realización eficiente de las actividades.
- Elaborar reportes semanales e informes mensuales de actividades y avance de resultados.
- Supervisar el trabajo de los consultores-tutores, brindando facilidades para el adecuado desarrollo de su trabajo.
- Velar por el cumplimiento de los procedimientos de administración y seguimiento de ejecución de los fondos del proyecto.
- Coordinar acciones de seguimiento, control y monitoreo del proyecto.

Administrador / Contador

- Administrar el proyecto de acuerdo al presupuesto y cronograma establecido.
- Llevar el control financiero y contable del proyecto.
- Elaborar los informes bimestrales financieros y económicos.
- Brindar apoyo al jefe del proyecto en la coordinación y ejecución de actividades.
- Velar por el cumplimiento de los procedimientos de administración, obligaciones tributarias y seguimiento de ejecución de los fondos del proyecto.

10. Estrategia de intervención

El proyecto será desarrollado considerando las siguientes estrategias:

- El fortalecimiento de las asociaciones, se iniciará con una revisión participativa de los artesanos, de su organización interna para adaptar la actual organización gremial a una organización empresarial, que se encuentre en capacidades de producir y comercializar en conjunto y

satisfacer volúmenes importantes de pedidos de mercados exigentes. La adaptación se realizará conformando direcciones por etapas del proceso productivo y comercial como: Dirección de producción, dirección de comercialización, dirección de capacitación y desarrollo de productos, dirección de financiamientos (banco de insumos, líneas de crédito), dirección de organización y organización de la asociación, dirección de promoción de la familia artesanal, entre otros; los responsables de estas direcciones serán elegidos por sus cualidades y afinidades personales y su vocación. Con lo cual se pretende superar el trabajo individualizado característico de las organizaciones gremiales por un trabajo en equipo, requisito para una organización empresarial.

- La articulación con el mercado se iniciará atendiendo la solicitud de una entidad financiera para decorar sus oficinas en Lima, el interés de la Asociación Ancash de decorar las oficinas de su institución en Huaraz, el compromiso del Hotel Konchucos Tambo, de implementar una sala para la exhibición-venta y nuestra propuesta de ofertar la decoración de las oficinas de Antamina en Lima, con los productos artesanales de la zona. Estos pedidos darán el impulso a los artesanos para que se organicen empresarialmente y con los contactos que se logren a través de la promoción directa, se dará continuidad al proceso. En el segmento de turistas, se propiciará las visitas guiadas a los talleres en las comunidades donde se encuentran los artesanos y se organizarán exposiciones mostrando la cadena productiva y talleres en vivo de la elaboración de los productos artesanales, desde el manejo de la materia prima, teñido de la lana y/o fibra, la elaboración en los productos en los telares, el acabado final y su presentación y comercialización al turista.

- El mejoramiento de las capacidades técnicas se hará de manera integral con tutores que los guiarán en todo el proceso de elaboración del producto, asegurando la calidad en cada proceso. Asimismo, los tutores evaluarán e identificarán a los mejores artesanos, para prepararlos como formadores a fin de contar con especialistas locales que impulsen el desarrollo más amplio de la actividad artesanal local.

- Otro elemento importante que contribuirá a un mejor desempeño del proyecto, son las alianzas con instituciones que operan en la localidad, a fin de no duplicar esfuerzos en el desarrollo de las actividades del proyecto con la mismo población objetivo.

11. Duración, Presupuesto y Cronograma de actividades

El proyecto tendrá una duración de 6 meses, iniciando el 08 de setiembre del 2006 y finalizando el 15 de marzo del 2007. El cronograma de actividades se encuentra en el anexo No. 03

El presupuesto total del proyecto asciende a USD 68,125.00, siendo el financiamiento de la Asociación Ancash USD 61,525.00 y el del IDESI USD 6,600.00. El presupuesto detallado por actividades se encuentra en el anexo No. 04.

12. Viabilidad Institucional

El proyecto será ejecutado por IDESI, comprometiendo al personal de mayor experiencia en la promoción y desarrollo de los artesanos y sus organizaciones. El IDESI cuenta con 20 años de experiencia institucional trabajando con artesanos de la mayoría de departamentos del país.

Asimismo, cabe mencionar que cuenta con un amplio equipo de consultores especialistas en las diferentes líneas de actividades artesanales. Destacan las líneas de textiles planos, tejidos de punto, tallado en piedra, cerámica, imaginería y paja toquilla. La participación directa del personal antes mencionado, garantiza el éxito en la ejecución del proyecto.