



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA

INFORME TÉCNICO Y DIFUSIÓN

AÑO 2010



CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

Fecha de entrega del Informe
31 de Julio de 2010
Nombre del coordinador de la ejecución
Carmen Huaylla Alave
Firma del Coordinador de la Ejecución

1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA
Nombre de la propuesta
Innovando Conocimiento y Experiencia
Código
GIT – 2010 – 0012
Entidad responsable
Asociación Indígena de Mujeres Artesanas Comuna General Lagos
Coordinador(a)
Carmen Huaylla
Fecha de realización (inicio y término)
08/03/2010 al 31/07/2010



2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de 1/2 página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta.

La propuesta fue lograr que la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas de la Comuna de General Lagos (AIDMA) logre mediante la Gira Técnica “**Innovando conocimiento y experiencia**” abrir sus expectativas con respecto a la producción y comercialización de la Artesanía, específicamente en la producción y venta de prendas tejidas a base de lana de Alpaca.

Para lograr este propósito se realizó una visita a una de las instituciones con mayor nivel de organización en el área de artesanía existente en el vecino país de Perú, como es la **Central Interregional de Artesanía del Perú (CIAP)**, el cual cuenta con experiencia y capacidad de producción y exportación de diversos tipos de artesanías a nivel mundial hace ya más de 10 años.

Las actividades específicas desarrolladas durante la Gira Técnica denominada “**Innovando conocimiento y experiencia**”, código GIT – 2010 – 0012, fue en primera instancia participar en una conferencia expuesta por la Central interregional de Artesanía del Perú (CIAP) en su dependencia principal ubicado en la ciudad de Lima, respecto a su historia, filosofía, trayectoria y manejo de las diferentes áreas de negocio con la que cuentan (Asociación, Comercio, Cooperativa, turismo, etc.), como ellos llaman la gran familia de la CIAP, también visitamos en terreno a los diferentes talleres de producción con los que cuenta la CIAP, tales como **Ichimay Wari** dedicado principalmente a la cerámica, retablos y tejidos ayacuchanos, también se visitó a la Asociación **Kuyanakuy** dedicado a la arpillaría, donde se realizó charlas respecto a la organización y sistema de comercialización, otra organización que también se visitó fue **Tawaq** donde se interactuó con los artesanos de sus experiencias como Asociación y vivencias personales, y finalmente se visitó a la Asociación **Sur Andino** dedicado principalmente a desarrollar prendas de vestir tejidos a base de lana de Alpaca y en donde se habló de sus experiencias con respecto a su proceso de asociatividad, metodologías utilizadas en el proceso de producción, materias primas utilizadas, estrategias de negocios, problemas comunes enfrentados, políticas adoptadas, castigos y sanciones para las socias que no cumplen con lo requerido, proceso de comercialización, canales de manejo de la información, entre otros temas.

Los resultados e impactos alcanzados por esta gira fue sin lugar a duda muy enriquecedora para AIDMA, puesto que se pudo observar de forma práctica todo el proceso de producción e interactuar con los artesanos y además de intercambiar ideas, también se pudo conocer las estrategias que utilizan para que sus productos sean comercializados hacia el mercado internacional y cómo ellos se protegen de la competencia, también se conoció el concepto de calidad que manejan dentro de la organización.



3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA

Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

La Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA) lleva trabajando más de 15 años en el rubro de la artesanía en tejidos a base de lana de Alpaca y no ha logrado avances en la producción y comercialización de sus prendas, uno de los motivos de este problema es precisamente por no contar con un nivel organizacional bien estructurado, capaz de enfrentar un mercado constantemente cambiante y una competencia fuertemente posicionada.

Por estas razones y otras se pretendió cambiar esta realidad para una de las Asociaciones ubicada en una de la comunas mas pobres de Chile, como es la Comuna de General Lagos, pueblo de Visviri, entregándoles herramientas que les permita fortalecer la Asociación y motivar a las socias a continuar desarrollando el arte del tejido que es parte de su cultura y de esta forma evitar que esta tradición ancestral se pierda por falta de interés de realizar esta actividad tan enriquecedora para la humanidad.

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Los objetivos alcanzados durante el desarrollo de la Gira Técnica fueron los siguientes:

- Las Artesanas de AIDMA, lograron comprender la importancia de contar con una organización bien estructurada y seria, en donde se pueda tener claro las funciones y responsabilidades de cada integrante en la Asociación y ser capaces de actuar coordinadamente ante cualquier situación.
- Se alcanzo los conocimiento técnicos esperados sobre la gestión comercial y organizacional, estos fueron los siguientes:
 - Todas las socias que integran AIDMA deben tener un nivel de compromiso que les permita cumplir con los objetivos y planes que presenten la Asociación ya sean acatar los acuerdos que se tomen dentro de la reunión que se realizan, tales como cuotas periódicas, participación sin excepción a las reuniones, participar en todas las capacitaciones y charlas, cumplir con los pedidos realizados, etc.
 - Cada socia debe innovar con productos nuevos, diferentes de los que existe actualmente en los mercados, los que a la vez deben adecuarse a las tendencias y gustos de las personas tanto a nivel nacionales como a las tendencias y gustos de otros países y culturas.
 - Necesidad de contar con la orientación de un especialista en modas o diseños, los que podrían ser valiosos al momento de querer mostrar nuevas prendas a los clientes.
 - Adquisición de conocimiento practico con respecto al proceso de producción, medidas estándar, etapas definidas de producción, inventario, empaque, etc.
 - Contar con profesionales que se hagan cargo de la parte contable y del



presupuesto anual.

- Necesidad de buscar clientes estables tanto en los mercados nacionales como en los internacionales y para esto es necesario que dentro de la Asociación se cuente con personal capacitada en temas de marketing y comercialización, y además que domine por lo menos el idioma Inglés.
- Contar con el proceso de Control de Calidad, realizar un exhaustivo control en la terminación de las prendas tejidas, puesto que se debe entregar un producto de buena calidad en especial hacia los mercados altamente exigentes con respecto a este tema.
- Contar con un tipo de cooperativa dentro de la asociación, ya que en muchas ocasiones las socias necesitan capital y recursos para que puedan seguir produciendo las prendas.
- Las nuevas personas interesadas en ser parte de la asociación debe pasar por lo menos por un periodo de dos años de prueba, para ver realmente su interés y compromiso con la asociación.
- Contar con otras alternativas además de la artesanía, como es el caso del turismo en donde las personas de cualquier parte del mundo puedan ser parte de nuestra cultura y aprender las técnicas de tejido y además de convivir con nosotros, con opciones de pastear los ganados, vivir en nuestras casas, etc., o simplemente ofrecer la alternativa de conocer lugares turísticos.
- También se comprendió la importancia de contar con etapas bien definidas sobre la producción de la artesanía, puesto que si algunas de las etapas no funciona se aplica los procedimientos o estrategias para poder mejorarlas.
- Con respecto a la comercialización de los productos se aprendió que inevitablemente se requiere profesionales o personas que entiendan los conceptos de marketing y comercialización para que se realice la asesoría a la Asociación, al igual que en las áreas de contabilidad o presupuesto, como lo hace la CIAP.

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

Con la gira técnica realizada a la CIAP, sin lugar a duda marca un antes y un después para la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA), ya que esta asociación necesitaba ver de forma práctica el proceso implementado en la producción y confección de las prendas a base de la lana de Alpaca, es por esta razón que la gira realizada fue muy valiosa para capturar conocimientos, ideas y técnicas sobre la gestión comercial, comercialización, control de calidad, etc., los que por parte de la CIAP ya fueron implementadas y tienen buenos resultados, además estos conocimientos nos orientara como Asociación a modificar muchos aspectos internas dentro de la organización y además de confeccionar estrategias que nos permita enfrentar la gran competencia que



existe en el mercado, y la volatilidad del mercado a la cual nos enfrentamos.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos.

Los conocimientos y/o tecnología adquirida son los siguientes:

- Crear una página Web con acceso restringido hacia América latina en relación a los catálogos de los productos que ofrecen, puesto que en esta parte del mundo existe muchísima competencia, es por esta razón que la CIAP protege sus productos al momento de enviar sus catálogos.
- Cada producto, en este caso cada prenda tejida debe contar con un código de identificación específica donde hace referencia a la artesana que lo confecciona y el número individual de cada producto, para de esta forma tanto cliente y también la Asociación puedan identificar con mayor rapidez y exactitud cada producto y de esta manera evitar confusiones.
- Confeccionar catálogos de los diferentes productos, los que deben contar con la fotografía correspondiente del producto, el código, los precios por unidad del producto, y los precios al por mayor tanto a nivel nacional como a nivel internacional, ya que los precios no son iguales para los mercados nacionales y los internacionales.
- Al momento de empacar y enviar los productos hacia los mercados europeos u otros mercados exigentes, los productos deben estar debidamente protegidos, etiquetados y sellados, colocando en el exterior de la caja los detalles específicos del producto, tales como la cantidad en la caja, el código del producto, etc.
- CIAP cuenta con una cooperativa que les permite sobrevivir en momentos de crisis a sus artesanos, buscando inversionistas de otros rubros, los que entregarán una cierta cantidad de dinero hacia la cooperativa de la CIAP los que posteriormente serán devueltos con interés, pero antes de eso son entregados a los artesanos para que puedan comprar su materia prima, maquinarias, etc. Esto sería una opción muy interesante de replicarla en la asociación, por los escasos recursos monetarios con los que cuentan nuestras artesanas.
- Contar con profesionales de diferentes áreas, tales como contadores auditores, especialistas en marketing y comercialización, traductores, diseñadores, personas que viajen constantemente hacia el extranjero para visitar a los clientes y promocionar nuevos productos, personas especialistas en comercio exterior, etc., los que manejan de forma adecuada todos los temas más especializados y que normalmente un artesano dedicado a la creación y al tejido no tiene tiempo de hacerlo, ya que son productores.
- Los profesionales especializados con los que cuenta la CIAP, son costeados por un porcentaje de las ventas de artesanía realizadas, los que son descontadas y queda en la CIAP para cubrir todos los gastos generados en la operación administrativa incluyendo a los profesionales.
- Los artesanos que realmente no se sienten comprometidos por este arte, son simplemente retirados de la asociación, puesto que lo que ellos necesitan es



producción y creatividad para seguir vigentes en el mercado.

- Todas las organizaciones afiliadas a la CIAP, pasaron en primera instancia por un periodo de prueba de aproximadamente dos años, para ser oficialmente aceptados, y en este periodo de prueba ellos deben demostrar a través de su trabajo e interés en participar en todas las reuniones en que realmente quieren ser parte de esta comunidad.
- La CIAP también cuenta con áreas muy diferente con respecto a la artesanía, pero que a la vez se relacionan, es el caso del turismo donde además de ofrecer productos artesanales, también el cliente tiene la alternativa de conocer los talleres, vivir con ellos, aprender las técnicas de producción, o simplemente conocer la ciudad y lugares turísticos.
- Todas las personas que integran la CIAP deben participar obligatoriamente en todas las capacitaciones desarrolladas durante el año.
- La base social de la CIAP lo constituye los grupos base, actualmente existen 18 grupos de base ubicados en diferentes lugares y con diferentes características.
- Los grupos base de la CIAP, para de alguna forma incentivar a una mejora constante son clasificados de acuerdo a niveles (A,B,C), los que se encuentran en los niveles A, son aquellos que tienen una organización eficiente, realizan capacitaciones constantes, entregan informes de producción y contables periódicamente, entregan productos novedosos, participan en todas las reuniones, realizan pasantías, etc., y los que están clasificadas en los demás niveles son aquellos que deben mejorar en estos aspectos y en otros.
- También la CIAP busca la manera de apoyar a la educación, a la juventud, al deportes, etc., realizan concursos y entregan becas que incentiven a los jóvenes a superarse y mejorar su calidad de vida.
- Realizan cada dos meses reuniones, entrega de informes, actividades sociales, etc., para afianzar los lazos de la organización.

Creemos que la gira técnica nos aporó muchísimo mas de lo que estaba previsto en un inicio, y se logro cumplir con todos los objetivos expuestos inicialmente.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente.

Hay varios puntos temáticos que inicialmente no estaban contemplados, sin embargo se adquirieron conocimientos valiosos durante esta gira, como por ejemplo la formación de los catálogos, la necesidad de profesionales en nuestra asociación, la cooperativa, las vivencias personales, etc.

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país



(región).

En la región de Arica y Parinacota no existe una organización en el rubro de la artesanía con las características de CIAP, puesto que es una asociación que ha generado varias estructuras independientes los que son simples y funcionales, los cuales son: la CIAP Asociación sin fines de lucro; la empresa exportadora CIAP Comercial, la empresa de turismo alternativo Pachamama y la Cooperativa de Ahorro y créditos del artesano CIAP, con estas características y estructura les permite contar con las herramientas necesaria para seguir en vigencia en el mercado. Al comparar estas características con las actuales asociaciones existentes en la región de Arica y Parinacota podríamos concluir que estamos muy atrasados en cuanto a los avances que han logrado, puesto que las asociaciones existentes tienen un nivel de organización primitivo e individualizada.

Así como ocurre con la CIAP, los artesanos dedican su tiempo a la producción de sus artesanías y no cuentan con tiempo ni preparación suficiente para manejar todo lo relacionado a lo comercial, producción, exportaciones, etc., por lo cual CIAP cuentan con profesionales especialistas que manejan todos estos temas, lo que lamentablemente no existe en las asociaciones formadas en nuestra región, no contamos con la orientación de estos profesionales.

Lo que se pretende implementar a corto plazo después de la experiencia de la gira técnica realizada, son los siguientes puntos:

- Reformular las políticas y acuerdos tomados dentro de la Asociación.
- Estructurar de forma eficiente los cargos y responsabilidades dentro de la Asociación.
- Innovar con nuevos productos y diseños.
- Crear un estándar de calidad.
- Estructurar claramente los procesos de producción y comercialización.
- Crear un catalogo de los productos con los que contamos.
- Realizar capacitaciones.

Lo que se pretende implementar a largo plazo después de la experiencia de la gira técnica realizada, son los siguientes puntos:

- Buscar personas jóvenes y profesionales que en un principio de forma voluntaria puedan cooperar con nuestra asociación, los que posteriormente serán remunerados de acuerdo al progreso alcanzado.
- Buscar clientes en el mercado nacional e internacional.
- Complementar la artesanía con el turismo.
- Crear una especie de cooperativa dentro de la asociación, donde los artesanos puedan tener la opción de contar con recursos monetarios para comprar los insumos que necesitan para poder producir sus prendas.

Para incorporar todos los puntos mencionados es necesario realizar charlas para convencer a las socias de los beneficios de adoptar algunos puntos que según las experiencias demostradas por la CIAP funcionan, para construir de esta manera una asociación sólida, claro algunos puntos deben ser adecuados según la cultura y el



contexto donde se encuentra la asociación.

También es necesario contar con recursos monetarios para desarrollar capacitaciones y mejorar las técnicas del tejido y por otro lado se requiere profesionales que manejen los temas de costos, exportaciones etc., pero como sabemos que en Chile el costo de estos profesionales es cara, para una de las asociaciones mas pobres de nuestro país es imposible costear esta mano de obra, entonces lo que nos queda es optar a capacitaciones respecto a estos temas para que las propias artesanas tengan conocimiento respecto a este tema, para lo cual también se requiere recursos monetarios.

Y por último sería interesante que los pequeños grupos de artesanos que existen en nuestra región, puedan unir sus fuerzas en una sola dirección, es decir ser capaces de coordinarse y poder responder en conjunto ante un pedido importante y en gran cantidad que normalmente provienen de mercados internacionales, porque se sabe que la capacidad productiva de un solo grupo de aproximadamente 5 a 10 personas no podrá cumplir con la producción, ya que no cuentan con la capacidad productiva.

También es importante que el gobierno intervenga ante una situación que lamentablemente esta sacando del mercado a varios artesanos por la despiadada competencia que existe en el mercado con respecto a las artesanías, puesto que traen productos industrializados procedentes de los países de Bolivia y Perú y como es característicos en estos productos son de muy bajo costo.



Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Como ya se señaló uno de los vacíos en esta temática es la no valorización y la desprotección de los artesanos Chilenos, creemos que somos débiles en muchos aspectos técnicos y de conocimientos teóricos y burocráticos que existe en nuestro país, pero somos fuertes en cultura y conocimientos ancestrales respecto a nuestras costumbres y técnicas del tejido, sin embargo no podemos encontrar un equilibrio que nos permita progresar en este arte del tejido a base de lana de alpaca, por un lado tenemos a otros artesanos de otros países como Bolivia y Perú que importa productos industrializados en gran cantidad y a un muy bajo costo que desvaloriza todo el esfuerzo de los trabajos hechos 100% a mano, y por otro lado un gobierno que no implementa políticas que permita proteger la sobrevivencia de la artesanía y su trascendencia cultural.

Por otro lado creemos que hace falta una unión como artesanos para enfrentar a la competencia y a la vez tener la capacidad productiva para satisfacer las necesidades de los mercados extranjeros.

Lo próximo que sería interesante realizar como Asociación además de mejorar los aspectos ya mencionados, sería viajar hacia los mercados extranjeros, tales como los mercados europeos y mostrar de forma personal como artesano los productos que se realiza en Chile y de esta forma captar clientes y además ésta situación nos serviría para conocer la realidad del mercado de la lana de alpaca en el mercado internacional, y saber a que precios podrían llegar las prendas de lana de alpaca, porque se sabe a voces que los valores de prendas realizadas a base de lana de alpaca alcanza un precio impresionante en los mercados internacionales, pero lamentablemente como artesanos no tenemos acceso a esos mercados y es en esta situación que los intermediarios aparecen y se aprovechan de esta situación comprando a los artesanos a un bajo costo y los venden en los mercados europeos a precios muchísimos mas altos, y los artesanos son de alguna forma desvalorizados, utilizándolos como mano de obra barata, aprovechándose de ellos por la falta de contactos y conocimientos. Creemos que ésta situación es injusta para estas personas de tanta entereza y tradiciones que son capaces de conservar el arte de sus ancestros y dedicarle tiempo y esfuerzo, para que solo se beneficie otras personas que solo ven lo monetario, necesitamos estos contactos para salir y ayudar a estas mujeres de la Comuna de General Lagos donde nace chile a superarse y salir de la denominación como la comunidad mas pobre de Chile.



4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad
01	09/03/2010	Visita a la familia CIAP (Anexo N° 1)
02	10/03/2010	Visita a la Asociación Tawaq (Anexo N° 2)
03	11/03/2010	Visita a la Asociación Kuyanakuy (Anexo N° 3)
04	12/03/2010	Visita a la Asociación Ichimay Wari (Anexo N° 4)
05	13/03/2010	Visita a la Asociación Sur Andino (Anexo N° 5)
		Visitas a otras Asociaciones
06	24/03/2010	Capacitación, Coordinación / Planificación (Anexo N° 6)

Detallar las actividades realizadas en la gira realizada, señalar las diferencias con la propuesta original.

Durante la Gira técnica en el vecino país de Perú, se desarrollo toda las actividades prevista desde un inicio, se visitos a todos los lugares programados, tales como es la Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP), se visito a los talleres de Ichimay Wari, Asoc. Kuyanakuy y Tawaq, las actividades desarrollados dentro de estos talleres ya fueron mencionados en los puntos anteriores.

Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Intercrafts Perú	Honer Lizanor	Gerente	(Anexo N° 1)	www.intercrafts.ci ap.org	
Cooperativa	Marco Antonio Mendoza	Gerente	(Anexo N° 1)	<a href="http://www.cooperativa.ci
ap.org">www.cooperativa. ciap.org	
Pachamama	Pamela Ramírez Moreno	Proyectos	(Anexo N° 1)	<a href="http://www.pachamama.
ciap.org">www.pachamama. ciap.org	



Pachamama	Jeny Merbudo L.	Proyectos	(Anexo N° 1)	www.pachamama.ciap.org	
Tawaq	Mendez Pariona	Comercialización	(Anexo N° 2)	www.ciap.org	
Tawaq	Virginia Chávez	Artesana	(Anexo N° 2)	www.ciap.org	
Tawaq	Jorge Chávez Loayza	Presidente	(Anexo N° 2)	www.ciap.org	
Tawaq	Gedeon Fernández	Artesano	(Anexo N° 2)	www.ciap.org	
CIAP	Emiliano Orellana	Secretario Organizacional	(Anexo N° 3)	www.ciap.org	
Kuyanakuy	Juan Mocasío	Secretario	(Anexo N° 3)	www.ciap.org	
Kuyanakuy	Silvia Flores	Secretaria de Actas y Archivos	(Anexo N° 3)	www.ciap.org	
Kuyanakuy	Juliana Quijones	Socia	(Anexo N° 3)	www.ciap.org	
Administrador de Puno	William Angles	CIAP	(Anexo N° 4)	www.ciap.org	
Sur Andino	Rosa Alca Gómez	Presidenta	(Anexo N° 5)	www.ciap.org	
Sur Andino	Delia Tapia Quispe	Tesorera	(Anexo N° 5)	www.ciap.org	
CIAP	Javier Flores Barriento	Presidente	(Anexo N° 5)	www.ciap.org	
Sur Andino	Bertha Flores Barriento	Encargada de Turismo	(Anexo N° 5)	www.ciap.org	
Camacani	Margarita Mendoza	Presidenta	(Anexo N° 5)	www.ciap.org	



Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en versión digital.

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
Programa	Programa de Actividades	Felipa Condori Z.	1
Presentación	Gira Técnica GIT - 2010 – 0012	Felipa Condori Z.	1
Cuestionario	Cuestionario	Felipa Condori Z.	1
Librillo	Librillo	Felipa Condori Z.	1

Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Artículo		
Foto		Fotos de Talleres Visitados
		Fotos de Talleres Replicativos
Libro		
Presentación		Intercrafts – Presentación
CD		

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el “Instructivo de Difusión y Publicaciones” de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

Las actividades de difusión que se realizaron son las siguientes:

- Una vez realizada la gira técnica al vecino país de Perú, se procedió a realizar la actividad de difusión realizando talleres replicativos a los siguientes grupos de



personas: 1) a nuestra Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA), 2) a los habitantes de la Comuna de General Lagos, 3) a los alumnos de la escuela de Visviri, 4) a las demás agrupaciones de artesanos dentro de la comuna. Los programas, materiales utilizados y fotos de esta actividad se encuentra en la carpeta denominado “Materias elaborado y recopilado / Programa de Difusión”.

- Se realizó un pequeño reportaje sobre la experiencia y conocimientos adquirida durante la Gira Técnica realizada al Centro Interregional de Artesanos del Perú (CIAP) en la revista InduAmbiente. La publicación de esta iniciativa se realizará en la edición N° 105 de Revista InduAmbiente, correspondiente a los meses de julio-agosto de 2010, o en su defecto en la subsiguiente edición (N° 106), programada para los meses de septiembre-octubre.
- Se creo un blog para la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas, denominada “AIDMA”, ubicado en la siguiente dirección <http://asociacionindigenademujeresartesanab.blogspot.com/> en donde se realizo un pequeño reportaje sobre la gira técnica realizada por nuestra Asociación.
- Se elaboro un pequeño librito de difusión, en donde se describe en forma esencial de lo que se trata la CIAP, su historia, su estructura como institución, su metodología de administración, sus experiencias en el proceso de producción y exportación, etc., este librito se encuentra en forma digital en la carpeta denominado “Materias elaborado y recopilado / Programa de Difusión / librito Gira Técnica GIT – 2010 - 0012”.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Felipa
Apellido Paterno	Condori
Apellido Materno	Zarzuri
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Presidenta de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



6. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Verónica
Apellido Paterno	Mendoza
Apellido Materno	Condori
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Socia de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



7. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Carmen
Apellido Paterno	Huaylla
Apellido Materno	Alave
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Secretaria de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



8. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Julia
Apellido Paterno	Flores
Apellido Materno	Mita
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Socia de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



9. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Antonia
Apellido Paterno	Flores
Apellido Materno	Mamani
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Socia de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



10. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Ficha de Participantes

Nombre	Sebastiana
Apellido Paterno	Chura
Apellido Materno	Blas
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Socia de AIDMA
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Artesanía



11. PARTICIPANTES EN ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

NOMBRE	FONO	E-MAIL	REGION	CARGO O ACTIVIDAD QUE DESARROLLA
Juana Fortunata Blas Tancara			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Elba Chura Mamani			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Santa Regina Blas Zarzuri			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Julia Florencia Flores Mita			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Sebastiana Saturnina Chura Blas			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Modesta Lucia Flores Mamani			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Antonia Gregoria Flores Zarzuri			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Isabel Carolina Villalobos Valdés			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Santa Juana Zarzuri Huaylla			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Viviana Marta Villalobos Huaylla			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Felipa Justina Condori Zarzuri			Región de Arica y	Artesana



			Parinacota	
Julia Petronila Montes Calisaya			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Nancy Máxima Flores Valdés			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Leandrina Flores Flores			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Ángela Benigna Huanylla Flores			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Virginia Flores Silvestre			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Antonia Juana Flores Mamani			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Fortunata Juliana Zarzuri Condori			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Carmen Teresita Huaylla Alave			Región de Arica y Parinacota	Artesana
Sebastiana Rosa Flores Mita			Región de Arica y Parinacota	Artesana



12. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

La convocatoria supero todas las expectativas previstas, ya que las personas que viven en la comuna de General Lagos, viven en pueblos distantes entre ellas y con muy escasa locomoción haciendo por este motivo muy difícil reunir a las personas del sector, pero en contra de estas expectativas se logro a reunir a un número importante de personas.

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

Se genero un alto grado de participación, puesto que el 100% de las personas es esta comuna es ganadera y artesanas de tejidos a base de lana de alpaca, es por esta razón las personas realizaron muchas consultas tales como: los precios, la calidad de la lana, a que mercados exporta esta empresa como es la CIAP, la forma de organización, etc.

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

Se le entrego un cuestionario una vez finalizada la intervención, para medir precisamente si se logro traspasar los conocimientos adquiridos durante la Gira. Según los resultados obtenidos se logro traspasar el conocimiento teórico, se logro la comprensión del tema y la importancia de ponerlo en la practica para el futuro.

d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

Como se trata de personas que viven en zonas distantes, se presento el problema que no se contaba con el tiempo suficiente como para extender la charla, contamos con muy poco tiempo, ya que estas personas debían volver a viajar hacia sus casas.



13. Conclusiones Finales de la Propuesta

En lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

Felipa Condori: Fue muy enriquecedora esta experiencia en especial porque como dirigente de una de las asociaciones más antiguas de la Comuna de General Lagos necesitaba obtener algunas ideas y ver de forma práctica otros modelos de organización para mejorar nuestra asociación, algunos ejemplos de lo que aprendí y lo que me gustaría aplicar es lo relacionado con el conflicto que se genera dentro de una asociación y como estas pueden solucionarse, puesto que al visitar a una organización similar a la nuestra se provoca también conflictos similares y obtuve algunas ideas de cómo superarlos, otro tema interesante es con respecto al manejo de la organización, ser más estricto en los reglamentos, mejorar y ser responsable con los objetivos de la organización.

Carmen Huaylla: El viaje me sirvió mucho porque soy una de las socias más jóvenes de AIDMA y pude observar que en las asociaciones del país de Perú existen muchos jóvenes como yo que les gusta el arte del tejido, también pude observar su sistema de administración que me pareció interesante, en especial cuando se habló de los grupos bases y como los miembros de las diferentes asociaciones visitadas deben esforzarse para subir de nivel e innovar constantemente con nuevos productos.

Verónica Mendoza: me pareció muy interesante esta experiencia, aprendí mucho de las propias experiencias de las artesanas y como ellas tienen ese amor por sus tradiciones y su cultura y lo reflejan a través del arte del tejido, donde mezclan lo tradicional y lo actual para generar un producto que satisface los gustos de los diferentes tipos de clientes con los que cuentan, no solo en el mercado nacional sino también en el mercado internacional.

Julia Flores: Como artesana me siento feliz de haber participado en esta gira, ya que pude encontrarme con las personas que realizan el mismo trabajo que yo y pudimos intercambiar ideas para seguir superando las dificultades, aprendí muchas cosas como el compromiso que se debe tener con la asociación, y como de un comienzo tan sencillo uno puede llegar muy lejos, y como la unión hace la fuerza, esperamos lograr esto en la comuna de General Lagos.

Sebastiana Chura: Me gustó mucho el viaje ya que aprendí muchas cosas, que me servirán como artesana y esperamos que nos sirva también como asociación y mejorar en varios aspectos que nos falta.

Antonia Flores: agradecida a Fia por la oportunidad que nos dio, de poder realizar esta gira que nos ayudó mucho como asociación y como artesana ya que estábamos insertas en una comunidad donde no hay tantos avances en el área de artesanía como ocurre en el vecino país, en donde nos llevan mucha ventaja en cuanto a la artesanía y su organización, sin embargo aun podemos lograr algunos avances importantes, tal vez no seamos similares a estas instituciones, pero al menos mejorar en lo que ya llevamos construyendo más de 10 años y poder mantener esta asociación y nuestras tradiciones.