

Diagnóstico y Acciones para el Desarrollo Económico de Otavalo.

Capital intercultural del Ecuador



¿Qué es PACA?

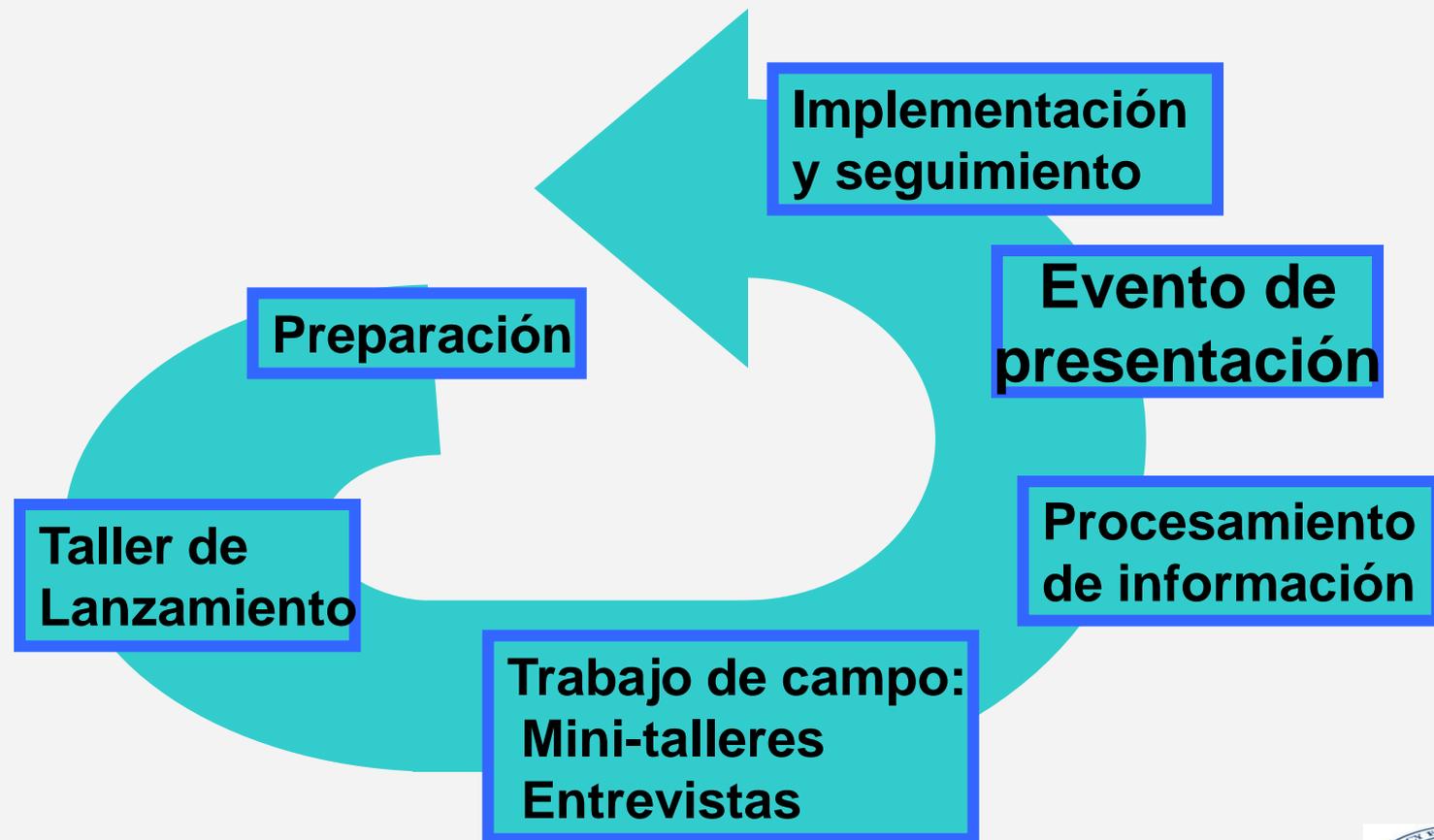
Una metodología para impulsar el desarrollo de la economía local.

PACA identifica acciones viables para reforzar la competitividad de los sectores económicos y de las empresas locales:

- Posibles con recursos locales
- De rápida implementación
- Con resultados visibles a corto plazo
- Ejecutables en tres meses



PACA es un proceso



Taller de Lanzamiento



Minitalleres



Entrevistas



Procesando la información



Factores de competitividad del turismo en Otavalo

1. Buena Infraestructura Hotelera
2. Cantidad y variedad de artesanías
3. Cobertura de servicios básicos
4. Existen varios atractivos turísticos
5. Servicios básicos de calidad
6. Ciudad limpia y ordenada
7. Buenas vías y medios de telecomunicación



Obstáculos que frenan la competitividad del turismo de Otavalo.

1. Faltan alternativas de entretenimiento y recreación
2. Mala atención de ciertos empleados del sector y sub-sectores del turismo
3. Escasos recursos económicos para apoyar al sector.
4. Débil apoyo de las instituciones relacionadas al turismo
5. Ética empresarial: competencia desleal, precios excesivos de productos y servicios.
6. Las instituciones de apoyo no coordinan actividades.



Factores de competitividad de las Artesanías de Otavalo

1. Variedad de diseños y productos
2. Mano de obra semi – calificada
3. Servicios de infraestructura y comunicación moderna
4. Creatividad, habilidad y tecnificación.
5. Buen acabado del producto de determinadas artesanías



Obstáculos que frenan la competitividad artesanal de Otavalo.

1. Escasa innovación de las artesanías
2. Escasa capacitación en diseños y modelos.
3. Venta de productos de baja calidad a precios altos.
4. Difícil acceso a créditos
5. Mala organización en el sector
6. Competencia desleal (no pagan aranceles)
7. Mala atención al cliente en ciertos lugares



Factores de competitividad de la agricultura de Otavalo

1. Producción orgánica en las pequeñas parcelas
2. Producción y comercialización eficiente de hortalizas de ciertos agricultores
3. Situación estratégica frente a los mercados



Obstáculos que frenan la competitividad agrícola de Otavalo

1. Falta de infraestructura para riego
2. Los productores no comercializan sus productos directamente
3. Falta de organización de los agricultores
4. Existencia de minifundios



MITOS DE OTAVALO

- 1. Otavaleños nacen buenos artesanos y buenos comerciantes.**
- 2. Artesanos son organizados y unidos**
- 3. Existen gremios e instituciones que apoyan fuertemente al sector artesanal**
- 4. Los otavaleños son agricultores por herencia**
- 5. La agricultura no es una actividad rentable**



TURISMO



PUNTOS FUERTES

1. La Pluriculturalidad
2. El mercado de artesanías
3. La innovación de la música tradicional
4. Riqueza cultural y natural
5. Prestigio turístico
6. Variedad de platos y sabores
7. Infraestructura y buenos servicios



PUNTOS DÉBILES

1. Falta de Centros y espacios de recreación
2. Débil Organización de entidades que trabajan en el sector
3. No existe una estrategia para promocionar turisticamente
4. Precios altos
5. Escasa inversión y reinversión en el sector



ACCION 1: Capacitación en manejo de comercio electrónico.

Cómo hacer:

Organizar y realizar seminarios para el manejo de Tecnologías de Información y Comunicación (TICs), dirigidos a empresarios del sector turístico.

Responsable: Sub Dirección de Turismo GMO

Apoyo: Fundación ESQUEL. SECAP

Resultado:

Empresarios del sector turismo capacitados y utilizando herramientas básicas para el comercio electrónico.



ACCION 2: Diseño de circuitos turísticos urbano – rural.

Cómo hacer:

- Identificar iniciativas de turismo comunitario, en funcionamiento.
- Valorizar los atractivos de mayor impacto.
- Colocar elementos interpretativos
- Señalización

Responsable: Sub Dirección de Turismo **GMO**

Apoyo: Empresarios del Turismo Comunitario.

Resultado:

Se han definido varios Circuitos Turísticos como alternativa para los visitantes.



ACCION 3: Capacitar a transportistas de buses y taxis en servicio al cliente y aspectos básicos del turismo.

Cómo hacer:

- Diseño del plan de capacitación
- Convenio con los representantes del transporte
- Convocar a los socios de todas las cooperativas para la capacitación.

Responsable: Sub Dirección de Turismo GMO,

- **Apoyo:** Fundación ESQUEL, Empresas Transporte.

Resultado:

Transportistas brindando servicio eficiente.



ACCION 4: Presentación de video turístico de Otavalo en el Servicio de transporte público.

Cómo hacer:

- Reproducción de 1.000 copias del video promocional turístico de Otavalo.
- Distribución de videos a los socios de las empresas transportistas.
- Cumplimiento del convenio de capacitación

Responsable: Subdirección de Turismo GMO,

Apoyo: Empresas Transportistas.

Resultado:

Se ha incrementado la promoción de los atractivos turísticos de Otavalo.



ACCION 5: Organizar y Fortalecer las iniciativas de Turismo Comunitario locales, realizando pasantias (Oriente, Baños)

Cómo hacer:

- Identificación de experiencias exitosas de turismo comunitario en otros municipios.
- Seleccionar a empresarios del turismo comunitario representativos.

Responsable: Subdirección de Turismo

Apoyo: Fundación ESQUEL, Empresarios del turismo comunitario.

Resultado:

Empresarios del turismo comunitario motivados e innovando su servicio



ACCION 6: Convenio con la Dirección de Educ. Intercultural Bilingüe para que interactúe en la revitalización de la identidad cultural.

Cómo hacer:

- Desarrollar propuesta interinstitucional
- Definir los términos del convenio

Acción 6

Responsable: Dirección de Cultura GMO y Dirección Nacional de Educación Intercultural Bilingüe

Resultado:

Se ha iniciado un proceso de cooperación interinstitucional para revitalizar la identidad cultural de Otavalo.



ACCION 7: Coordinar con oficinas de turismo de otros Municipios la promoción turística de Otavalo

Cómo hacer:

- Intercambio de material promocional turístico entre las oficinas de turismo de los municipios de Quito, Guayaquil, Cuenca, Atacames y Baños.
- Intercambio de conocimientos y experiencias entre oficinas de turismo de los municipios.

Responsable: Sub Dirección de Turismo GMO

Resultado:

Promoción permanente de Otavalo en las principales ciudades del país.



ACCION 8: Crear portal de turismo y artesanía

Acción 8

Cómo hacer:

- Contratar el diseño del portal con universidades
- Contratar espacio virtual para el portal en internet.

Responsable:

Sub Dirección de Turismo GMO.

Resultado:

Promoción del turismo y las artesanías de Otavalo a nivel mundial, a través de internet.



ARTESANIAS



PUNTOS FUERTES

1. Facilidad para exportar los productos artesanales.
2. Artesanías con calidad de exportación
3. Herencia cultural y experiencia
4. Tienen facilidad de créditos de los proveedores
5. Variedad, calidad y oferta de materias primas
6. Calidad de acabados



PUNTOS DEBILES

1. Competencia desleal
2. Falta de organización
3. Faltan diseños tradicionales
4. Falta innovación para producir nuevos diseños (copian diseños)
5. Altas tasas de interés
6. Falta participación de instituciones de apoyo al sector



ACCION 1: Realizar Convenios con Institutos y Universidades para que alumnos asesoren en diseños y modelos a los artesanos

- **Cómo hacer:** Firmar convenios de cooperación con los principales centros de enseñanza del país
- **Responsable:** UNAIMCO y Gremios de artesanos,
- **Apoyo:** GMO
- **Resultado:** artesanos utilizan nuevas técnicas y nuevos diseños en sus productos



ACCION 2: Controlar que las artesanías extranjeras cumplan con las leyes de importación.

Cómo hacer: vigilar que se cumplan las leyes arancelarias existentes

Responsable: Intendente - Policía de Aduanera - Comisario Nacional – SRI

Resultado: Comerciantes locales pueden competir con los comerciantes extranjeros en mejores condiciones



ACCION 3: Que los vendedores indígenas atiendan con traje típico

Cómo hacer: Definir la estrategia, realizar campaña de concienciación y motivación en los medios de comunicación

Responsable: Departamento de Cultura y Relaciones Públicas del GMO.

Apoyo: Prensa Local

Resultado: Atraer a los turistas, rescatando la identidad cultural



ACCION 4: Taller de capacitación en temas y diseños autóctonos.

- **Cómo hacer:** definir contenidos, ver instructor, programar y ejecutar el taller de capacitación.
- **Responsable:** UNAIMCO y artesanos.
- **Apoyo:** Fundación Esquel
- **Resultado:** Elaborar nuevos productos con diseños que rescaten la identidad nacional y que atraigan a turistas



ACCION 5: Crear la marca de la “Artesanía Otavalo”

- Cómo hacer: Diseñar posibles logotipos y elegir al mejor en asambleas con los artesanos.
- Responsable: UNAIMCO y Gremio de Artesanos
- Apoyo: GMO
- Resultado: Las artesanías Otavaleñas ganan mayor prestigio.



ACCIÓN 6: Promover concurso de nuevos diseños artesanales con motivos locales

- **Cómo hacer:** Realizar bases, convocar a un concurso público, buscar auspiciantes, escoger jurado calificador, ejecutar concurso, entrega de premios
- **Responsable:** UNAIMCO y Gremios Artesanales
- **Apoyo:** Departamento de Participación GMO
- **Resultado:** artesanos motivados y cuentan con nuevos diseños para la producción de sus artesanías.

Acción 6



ACCION 7: Retretas y programas artísticos los fines de semana y feriados en la Plaza de los Ponchos

- **Cómo hacer:** Instalar tribuna los fines de semana y feriados para presentaciones gratuitas de grupos musicales
- **Responsable:** Departamento de Cultura GMO
- **Resultado:** Agregar un nuevo atractivo a las ferias y dar a conocer las diversas manifestaciones artísticas de Otavalo

AGRICULTURA



PUNTOS FUERTES

1. Existen iniciativas de producción orgánica.
2. Experiencia de productores
3. Variedad de productos
4. Asesoramiento con técnicos capaces
5. Cercanía al mercado, implica menor costo de transporte



PUNTOS DÉBILES

1. No dan facilidades de crédito al productor
2. Escasa asistencia técnica
3. Poco capital de trabajo
4. Bajo conocimiento y capacitación
5. No hay riego en las comunidades
6. Poca difusión e información de experiencias exitosas

ACCION 1: Realizar mesa de trabajo con Instituciones financieras para acordar mecanismos que permitan agilizar los créditos para los sectores productivos

Cómo hacer :

- Convocar a las instituciones financieras y a los sectores productivos; y,
- Establecer acuerdos.

Responsable: Ofc. de Desarrollo económico Local y Participación Ciudadana del GMO.

Resultado:

- Mayor agilización e incremento de créditos otorgados a los sectores productivos.



ACCION 2: Establecer ferias libres semanales solo para productores y asociaciones agrícolas

Cómo hacer:

- Facilitar espacios públicos suficientes;
- Reglamentar la realización de las ferias; y,
- Realizar el control de las ferias.

Responsables: Comisión de Mercados GMO

Apoyo: Ofc. Participación Ciudadana y Desarrollo Económico Local del GMO

Resultado:

- Mejoran los precios tanto para los productores como para los consumidores.



ACCION 3: Realizar días de campo para observar experiencias productivas orgánicas y exitosas a nivel local y regional.

Cómo hacer:

- Planificar las visitas;
- Contactar con las organizaciones; y,
- Realizar las visitas.

Acción 3

Responsables: Ofc. Participación ciudadana del GMO, Aso. de productores agrícolas e instituciones de apoyo.

Resultado: Productores con otra visión de la producción agrícola.



ACCION 4: Difundir los requerimientos básicos para que los agricultores conozcan la certificación orgánica.

Cómo hacer:

- Realizar charlas técnicas con las empresas certificadoras acreditadas;
- Preparar folletos informativos; y,
- Entrega de folletos a los productores

Responsables: Ofc. De Desarrollo económico y Participación ciudadana del GMO

Resultado:

- Agricultores mejoran sus prácticas para la producción agrícola.



ACCION 5: Realizar estudios de mercado para identificar productos agrícolas rentables

Cómo hacer:

- Identificar productos potenciales;
- Contratar una consultoría; y,
- Difundir los resultados del estudio

Responsables: Ofc. Des. Econ. Local y Participación Ciudadana del GMO,

Apoyo: Instituciones vinculadas y Aso. de productores agrícolas.

Resultado:

- Identificar productos agrícolas con potencial de mercado.



ACCION 7: Capacitación empresarial a los agricultores

Cómo hacer:

- Definir los temas de capacitación;
- Contratar con entidades de capacitación; y,
- Ejecución de la capacitación.

Acción 7

Responsables: Ofc. Des. Econ. Local y Participación
Ciudadana del GMO

Apoyo: Fundación Esquel.

Resultado: Productores con visión empresarial



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN EL SECTOR TURÍSTICO

- Hacer fundas de embalaje (papel reciclado y de totora)
- Venta de lana en Pinsaquí
- Centro de Capacitación artesanal y/o empresarial
- Venta de publicidad en buses.
- Empresas de turismo comunitario



OPORTUNIDADES E IDEAS DE NEGOCIOS

- Cooperativa de Taxis de Turismo
- Centro de Estudios de Ingles y kichwa
- Elaboración artesanal de porta tarjetas y trípticos.
- Negocio de Bares alternativos (Chicha)
- Producción de Sistemas de embalaje.
- Venta de Yamor durante todo el año.
- Consultora para elaboración de estudios de mercado



OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN EL SECTOR TURÍSTICO

- Restaurante de comidas típicas
- Realizar Ferias en temporadas bajas
- Cafeterías en la Calle Mejía
- Escuela de Danza y música Artesanal
- Discotecas de diversión
- Elaborar libro de cocina Otavaleña
- Creación de un Centro Cultural
- Paseo en burro a las comunidades
- Asesoramiento de proyectos de inversión



Como continúa PACA

**Coordinador del equipo
PACA:**

**Base de trabajo:
Municipalidad de otavalo**

**Día, hora y lugares de
reunión del equipo:**

**Talleres de seguimiento
con la participación de
GTZ:**

Taller de evaluación:

Ruedas de prensa:

Teléfono de enlace:



El Equipo PACA de Otavalo

- Juan Moreta UNAINCO (Unión de Artesanos indígenas del mercado centenario) empresario artesanal
- Hugo de la Torre CORPACI (Corporación para la producción y comercialización agrícola Imbaya)
- Alejandro Terán CODEMEC (Unión de Comunidades y organizaciones del Miguel Egas Cabezas –artesanos, agrícolas)
- Rocio Lema Empresaria artesanal (UNAINCO)
- Luís Segundo Ramos CEPCU (Centro de estudios pluriculturales – técnico en comercialización agrícola-)
- Joaquin Gualapuro Empresario turístico.
- Rosa Maldonado Municipalidad de Otavalo



El Equipo PACA de Otavalo

- Fernando Tocagón Municipalidad de Otavalo
- Carlos Bejarano Municipalidad de Otavalo
- José Ascanta CODEMEC (unión de Comunidades y organizaciones del Miguel Egas Cabezas –artesanos, agrícolas)
- Vanesa Rodríguez Consultora en formación
- Etzon Romo Consultor
- Galo Cevallos Consultor
- Ramiro Yépez Consultor
- Ricardo Pazmiño Consultor GTZ



Eslogan o frase motivante

