

LOS ARTESANOS TEXTILES DE LA REGION DE OTAVALO

Resumen de una investigación
empírica*

Peter C. Meier

1. Introducción

El desarrollo socio-económico de la región de Otavalo es un caso excepcional en el contexto ecuatoriano y aún en América Latina. No existen otros grupos de campesino-artesanos indígenas que en base a sus propias técnicas e

instrumentos de trabajo y a sus extraordinarias habilidades comerciales hayan conquistado fama y fortuna—al menos algunos— en mercados tan distantes de sus pueblos como lo son, por ejemplo: los Estados Unidos y Europa. Además, el relativo éxito económico de los otavaleños no es un fenómeno temporal o reciente, sino que se remonta a los inicios de la historia ecuatoriana, a la época pre-incaica y continúa hoy en día,** treinta años después de la publicación del "Valle del Amanecer", libro en que Aníbal Buitrón y John Collier (1949) nos dan una brillante descripción ilustrada de Otavalo y sus comunidades rurales.

Desde entonces los otavaleños han logrado aumentar la producción artesanal, ampliar sus mercados y mejorar sus propios niveles de vida. Se han liberado paulatinamente de los grandes terratenientes, participando cada vez más en el mercado y exigiendo ayuda del Estado para la extensión de determinadas obras de infraestructura básica (agua potable, luz eléctrica, caminos, escuelas, etc.) hacia las comunidades rurales. Poco a poco el incansable trabajo de los otavaleños ha arrojado sus frutos. Hoy, la mayoría de los niños van a la escuela; algunos estudian en los colegios y hasta en las universidades. Sus padres, dedicándose no sólo

* El presente ensayo se basa en una investigación empírica realizada en 1978. Quiero agradecer a todos los amigos que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este estudio; entre ellos merecen especial mención Gonzalo Abad, Director de la FLACSO, Sede Quito; Plutarco Cisneros Director del Instituto Otavaleño de Antropología (IOA) y los profesores Miguel Murmis (Universidad de Toronto) y Diego Iturralde (PUCE-Quito) quienes me asesoraron en el diseño de la investigación. Igualmente, mi reconocimiento a Hernán Jaramillo, Patricio Guerra y Rodrigo Mora, funcionarios del IOA, por su inestimable ayuda en la realización de la encuesta. De ninguna manera fue menos importante la ayuda e invaluable cooperación de un gran número de artesanos y campesinos otavaleños. A todos ellos expreso mis sentimientos de profunda gratitud.

** Con respecto a la historia de Otavalo véanse Juan & Ulloa 1918; Landázuri Soto 1959; Phelan 1967; Salomon 1973, 1980; Moreno 1977; Meier 1981.

a la agricultura de subsistencia, sino también y ante todo a la producción textil y al comercio, han logrado aumentar sus ingresos, cambiar sus hábitos de consumo y forma de vida. Hoy no resulta raro que el otavaleño adquiera cámaras fotográficas, televisores, equipos de sonido y aún camionetas o automóviles. De este modo, los otavaleños se destacan y diferencian de los demás campesinos indígenas de la Sierra.

Sin embargo, faltan dos observaciones importantes en este contexto. Primero, el éxito económico de la artesanía otavaleña fue posible sólo en base a una continua adaptación de la producción a las nuevas exigencias del mercado. En las últimas tres décadas los otavaleños han introducido nuevos productos, diseños, materias primas, herramientas, técnicas y sistemas de comercialización. Junto con estos cambios, la sociedad otavaleña ha sufrido una serie de transformaciones económicas, sociales y culturales.

En segundo lugar, los resultados del "éxito" económico de Otavalo no se han distribuido de manera igual en todos los habitantes de la región. Aunque el nivel promedio de vida ha mejorado bastante —sobre todo en relación a otras regiones rurales de la sierra— es falso suponer que se haya constituido una "clase media indígena" en Otavalo. Más bien son muy pocos los que tienen, por ejemplo, camionetas propias. La mayoría de los otavaleños continúan vivienda en condiciones precarias.

Analizando esta compleja situación, varios autores han descrito distintos aspectos de la realidad socio-económica de Otavalo. Algunos han empleado un enfoque antropológico para estudiar la vida de los campesino-artesanos a partir del núcleo familiar (p. ej. Walter 1977). Desde este punto de vista, la sociedad otavaleña parece componerse por una multitud de unidades domésticas que aspiran a autoabastecerse. Por otro lado, al analizar los mecanismos de ayuda y colaboración interfamiliar se ha considerado a la comunidad indígena como unidad principal de estudio. Pudiera destacarse entonces las particularidades de cada comunidad y las relaciones que mantienen entre sí. Al emplear esta perspectiva, los mercados locales y regionales adquieren suma importancia como polos de integración (véanse p. ej. Buitrón 1947, 1949).

Otros han enfocado sobre la combinación de distintas actividades económicas (p. ej. Rubio Orbe 1956; CIDA 1965), o sobre la dualidad étnica de la sociedad otavaleña y la explotación de los indígenas por los mestizos (Villavicencio 1973). Por fin, hay los que tratan de integrar todas estas perspectivas, conceptualizando la región de Otavalo como "un nido de sistemas-dentro-de-sistemas, un conjunto de concéntricas unidades económicas y políticas, que tienen el núcleo familiar en su centro" (Salomon 1973).

En el presente trabajo, obviamente, no se toman en cuenta todos los aspectos

de la sociedad otavaleña. Más bien, se concentra el estudio en las condiciones económicas y sociales en las que se desenvuelven los diferentes grupos de campesinos-artesanos; así como en las distintas tendencias de conservación, disolución o transformación que afectan a la economía regional de Otavalo. Con este fin partimos de la hipótesis de que la situación socio-económica de cierto grupo de pequeños productores está condicionada ante todo por su forma de producción específica, y esta última a su vez es dependiente de la estructura interna de las unidades productivas y de las modalidades que asume la inserción de dichas unidades en la economía local, regional, nacional e internacional.

En otras palabras, interesa conocer no sólo qué producen los otavaleños, sino también quiénes producen, cómo producen, para qué y hacia quiénes se destina la producción y qué relaciones sociales se encuentran vigentes. Al estudiar estos aspectos hay que considerar a la unidad de producción como el principal elemento de análisis.

En Otavalo rural, como en toda sociedad campesina, la unidad productiva coincide, por lo general, con la unidad doméstica. La mayoría de los otavaleños combinan el trabajo agrícola con otras actividades económicas, entre las que se cuentan principalmente: la artesanía, el comercio y el trabajo asalariado. Como agricultores, por lo regular poseen sus propias parcelas, o tienen acceso a tierra de familiares o aje-

na, pero la extensión de las mismas se caracteriza por ser muy reducida y la producción se destina, sobre todo, al autoconsumo. Como artesanos, en cambio, producen sobre todo para el mercado. Veamos entonces las particularidades de la agricultura campesina para después complementar nuestro estudio con la presentación de algunos datos sobre la artesanía.

2. La agricultura campesina en Otavalo.

Como resultado de la expropiación de la tierra a los hacendados, los campesinos de Otavalo han sido convertidos en minifundistas dependientes de ingresos adicionales, no-agrícolas. Al principio de la década del 50, la extensión promedio de la unidad agrícola campesina otavaleña era inferior a 1.2 hectáreas. Aunque el tamaño medio variaba bastante de una comunidad a otra, hubo pocos campesinos que tenían suficiente tierra como para vivir exclusivamente de su propia agricultura. (Buitrón 1947; Rubio Orbe 1956). Sin embargo, para los que vendían una parte de su producto en el mercado, las haciendas no representaban mayor competencia porque utilizaban las mismas técnicas de cultivo. Complementando sus ingresos agrícolas con los de la venta de productos artesanales o con los derivados del trabajo en la hacienda, los campesinos de Otavalo lograron mantener a sus familias, aunque sólo en condiciones de aguda pobreza.

Esta situación ha cambiado nota-

blemente en los últimos treinta años. En primer lugar, el crecimiento demográfico, combinado con un sistema de participación a través de la herencia, aumentó la atomización y fraccio-

namiento de las tierras hasta tal punto que, en la actualidad más de la mitad de las unidades agrícolas tienen acceso a menos de una hectárea de tierra (ver cuadro No. 1).

Cuadro No. 1

ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA EN EL CANTON DE OTAVALO, 1974

Tamaño de las explotaciones (has.)	Porcentaje de las unidades	Porcentaje del área total	Superficie promedio
0 - 1	53.9	5.3	.42
1 - 5	36.5	18.1	2.07
5 - 10	5.9	9.0	8.90
10 - 100	3.2	19.0	25.48
100 - o más	.6	48.7	354.20
Total	(100.1)	(100.1)	4.18

FUENTE: INEC, Censo Agropecuario, 1974

ELABORACION: el Autor.

En segundo lugar, la Reforma Agraria eliminó o al menos contribuyó a la liquidación de las formas precarias de tenencia y uso de la tierra y alteró sustancialmente las tradicionales relaciones sociales vigentes entre campesinos y hacendados. Para los campesinos, este proceso implicó la pérdida del acceso directo a pastos para sus animales, leña, totora y otros productos necesarios para el consumo doméstico y para la producción artesanal. Por otro lado, la Reforma Agraria liberó a la fuerza de trabajo campesina, que antes depen-

día y estaba absorbida por las haciendas. Y, bajo las nuevas condiciones, esta mano de obra que quedó "liberada" puede ser empleada (al menos teóricamente) para aumentar la producción artesanal o el tiempo dedicado al trabajo asalariado. A pesar que la yanapa y sobre todo la aparcería persisten en muchas comunidades otavaleñas, la transformación de las tradicionales relaciones de producción que trajo consigo la Reforma Agraria, afectó a muchos campesinos, integrándolos más al mercado, como compradores (de pro-

ductos de consumo e insumos para la producción artesanal) y también como vendedores (de artesanías, de fuerza de trabajo o de servicios).

En tercer lugar, la Reforma Agraria también impulsó o aceleró la transformación de las haciendas tradicionales en empresas capitalistas (véase FLACSO-CEPLAES 1980). Por un lado, estas empresas reemplazaron la fuerza de trabajo tradicional por trabajadores asalariados contratados ante todo de manera temporal y, por otro, mecanizaron la producción y expandieron el área cultivada. Como resultado, las haciendas aumentaron tanto la productividad por hectárea como la producción por hombre ocupado.

Así, en la década del 70, las haciendas desarrollaron sus fuerzas productivas hasta tal punto que llegaron a producir, en comparación a los campesinos, cuatro veces más por hectárea y siete veces más por hombre ocupado*. Obviamente, esta diferencia en términos de productividad varía de un producto a otro y depende no sólo del tamaño de las unidades de producción, sino también de la calidad de la tierra y de las técnicas e insumos utilizados en el proceso productivo. Conviene

* Se trata de datos elaborados a nivel nacional, incluyendo a todos los productos agrícolas y comparando las unidades con menos de una hectárea con las que tienen cien o más (véase MAG-ORSTOM, Doc. 4B; Meier 1981: capítulo 4).

señalar con todo que, en este último aspecto, la agricultura campesina de Otavalo casi no ha cambiado en los últimos años. Los campesinos tienen tierra de baja calidad, sin riego, y siguen cultivándolas a mano, con técnicas preincaicas, sin utilizar fertilizantes u otros insumos modernos. Sólo muy pocos minifundistas han recibido asistencia técnica o créditos para la actividad agrícola. La mayoría continúa trabajando como lo hicieron hace siglos. Cultivan hasta el último pedazo de sus parcelas, utilizando en forma exclusiva a la mano de obra familiar y destinando la mayor parte del producto al auto-consumo dentro de la misma unidad doméstica.

Por otro lado, la mecanización de las haciendas y la introducción del trabajo asalariado dio como resultado una notable reducción de la mano de obra absorbida por estas empresas. Así, por ejemplo, un grupo de siete haciendas otavaleñas, que fueron estudiadas por el MAG-ORSTOM (Doc. B), empleaba alrededor de 300 campesinos en 1960 y a sólo 165 en 1976. Además de reducir la fuerza de trabajo, estas haciendas emplearon a muchos de sus trabajadores sólo de manera temporal o parcial. Según los datos del Censo Agropecuario de 1974, el 63 por ciento de la fuerza de trabajo empleada por las haciendas otavaleñas con más de 100 hectáreas se compone de trabajadores ocasionales. Para los campesinos, estas transformaciones implicaron la pérdida de muchas fuentes de trabajo e ingresos. La reforma agraria aumentó la mano de obra disponible pero, al mismo tiempo, la

modernización de las haciendas redujo la demanda por esta fuerza de trabajo. Frente a esta nueva situación, los campesinos de Otavalo tenían básicamente tres posibilidades para suplementar los ingresos agrícolas y mantener a sus familias: aumentar la producción artesanal, incrementar las actividades comerciales o vender su fuerza de trabajo en mercados más lejanos.

Como la expansión de las actividades artesanales no requiere de la ausencia temporal del hogar campesino y por lo tanto se combina más fácilmente con la agricultura de subsistencia, muchos de los campesinos otavaleños prefirieron esta "solución" a las otras posibilidades. Seguimos entonces con un análisis de las artesanías textiles de la región de Otavalo.

3. La artesanía textil en la región de Otavalo

En la región de Otavalo encontramos a una verdadera "sociedad de artesanos". Casi no hay hogar campesino que no tenga por lo menos un telar. Según el Censo de Población de 1974 hay 6.106 "artesanos y operarios" en el cantón de Otavalo, lo que corresponde al 37.2 por ciento de la población económicamente activa. Este porcentaje es mucho más alto en Otavalo que en el conjunto de la Provincia (22.70/o) o en la República (13.50/o). Lastimosamente, los datos del censo no informan acerca del número de artesanos que trabajan a tiempo parcial. En cambio, el Censo proporciona otro dato impor-

tante. el 65.5 por ciento de los otavaleños que obtienen la mayor parte de sus ingresos de las actividades manufactureras, trabajan por "cuenta propia". Además, el porcentaje de los que dependen del sector manufacturero es mucho más alto en Otavalo (38.80/o) que en Imbabura (22.30/o) o en la República (11.70/o).

De esta información oficial se puede deducir que:

- a) El cantón Otavalo es más "industrializado" que la mayoría de los cantones del Ecuador. En términos relativos, Otavalo tiene una cantidad de mano de obra vinculada a la dinámica del sector manufacturero que es tres veces superior al promedio del país.
- b) Otavalo es un cantón de productores independientes. En su sector manufacturero, sólo el 24.8 por ciento son empleados o asalariados, mientras este porcentaje es de 37.6 en Imbabura y de 50.6 en la República (Censo de Población 1974).
- c) Estos indicadores son aún más significativos si se consideran sólo los datos del área rural del cantón.

En base a la información estadística disponible parece que en Otavalo se encuentra una situación paradójica. A primera vista y en términos de empleo, la región tiene una estructura económica (porcentaje de la PEA en la manufactura) similar a la de los países

más industrializados y una estructura social (grado de proletarización) similar a la de las sociedades campesinas más retrasadas*. Para explicar esta estructura socio-económica aparentemente tan contradictoria no es suficiente anotar que la mayoría de los otavaleños combinan las actividades agrícolas con las artesanales y comerciales, sino que es necesario estudiar las especificidades de esta clase de artesanías, y así entender cómo puede persistir una estructura socio-económica tan atípica y qué implicaciones tiene para los mismos campesinos-artesanos.

3.1 Las principales artesanías y su ubicación geográfica.

De una encuesta realizada en 1974/75 por el Instituto Otavaleño de Antropología se desprende lo siguiente:

En las treinta comunidades rurales observadas funcionaban por lo menos 576 talleres artesanales, de los cuales 534 (92.70/o) se dedicaban a la elaboración de productos textiles y afines. Las comunidades en cuestión pertenecen a las parro-

* En la década del 70, la participación del sector manufacturero en la PEA fue del 19.70/o en Argentina, del 22.40/o en EE.UU., del 25.00/o en Japón, del 26.50/o en Francia, del 32.50/o en el Reino Unido y del 37.70/o en Suiza. Pero, el grado de proletarización (manufacturera) superó el 900/o en todos estos países con la excepción del Japón donde llegó al 84.2 por ciento.

quias de Ilumán, M. Egas, Quichinche, Otavalo, E. Espejo, San Pablo, San Rafael y González Suárez.

Los principales productos elaborados por estos artesanos son ponchos, fajas, fachalinas, chales, chalinas, bayetas, lienzos, liencillos, bufandas, cobijas, cortinas, tapices, tapetes, bolsos, alpargatas, hilo de lana, hilo de cabuya, esteras, prendas de vestir con o sin bordados.

La especialización geográfica ya no es tan estricta como lo era hace treinta años (véase Buitrón 1947). En otras palabras, hay muy pocas comunidades en las que todos los artesanos producen un solo tipo de producto. Así, por ejemplo, se encuentran tejedores de ponchos en 21 de las 30 comunidades señaladas y los tejedores de fajas y chales están distribuidos en más de diez comunidades. La expansión del mercado y el mejoramiento de los medios de transporte aceleraron el proceso de disolución de la tradicional especialización local e introdujeron la diversificación artesanal al interior de las comunidades. Como resultado de esta transformación, son los precios del mercado y las características que asume la demanda los factores que cada vez más determinan el tipo de producto que debe producir el artesano. En ciertos lugares, todavía sobreviven y se conservan algunos vestigios de la antigua especialización espacial.

En Peguche, por ejemplo, aún se

pueden encontrar familias que tejen ponchos o chalinas en mayor proporción relativa que otros artesanos, en Quinchuquí la mayoría teje cobijas y en San Juan se producen más lienzos que otro tipo de tejidos. Veamos entonces algunos ejemplos con mayor detalle.

3.2. Estudios de caso*

TODOS LOS DATOS PRESENTADOS EN ESTA SECCION SE REFEREN AL AÑO 1978.

3.2.1. Los tejedores de fajas

Encontramos tejedores de fajas en casi todas las comunidades de Otavalo, y además, en todas las provincias de la sierra ecuatoriana. Son pequeños productores de mercancías por excelencia. Pero también son los más tradicionales y los más pobres de todos los artesanos-campesinos entrevistados.

Para estos tejedores, la agricultura de subsistencia y el trabajo asalariado ocasional son más importantes que la artesanía. Sólo tejen cuando no tienen

* Los estudios de caso que se presenta aquí se basan en la información obtenida a través de más de cien entrevistas con artesanos, comerciantes y otros informantes. En cada "caso" o rama de actividad se aplicó un cuestionario de 5 a 15 artesanos, según las varianzas encontradas (Para más detalles metodológicos y resultados empíricos de la investigación véanse Meier 1978, 1981)

otro trabajo. Por lo tanto, el tiempo dedicado al tejido varía considerablemente de semana a semana y de una familia a otra. Varios tejedores revelaron que trabajan produciendo fajas 2, 3 y hasta 5 días a la semana y de 3 a 5 horas diarias.

El tejido de fajas es sobre todo un trabajo que lo realizan los hombres, aunque se pueden encontrar casos en que también las mujeres se dedican a este oficio. Ya a los 8 ó 10 años de edad, los hijos de estos artesanos aprenden y se familiarizan con las artes del tejido.

Los tejedores de fajas siempre trabajan por cuenta propia. Sus unidades productivas son muy pequeñas y utilizan únicamente mano de obra familiar, es decir que el artesano trabaja solo o con la ayuda de su esposa e hijos. Consiguientemente, en esta línea de producción artesanal no se encuentran obreros asalariados.

Sus herramientas son muy sencillas, que consiste en un telar de cintura, instrumento pre-incaico, generalmente hecho por el mismo tejedor o heredado de sus padres. El valor comercial de estos instrumentos de trabajo lo estiman entre los 50 y 100 sucres.

Actualmente la mayoría de los tejedores de fajas utilizan algodón u orlón como materia prima. Compran el hilo ya teñido en el mercado de Otavalo y/o a otros pequeños productores especializados en la recuperación de hilos a partir de retazos textiles de las fábricas. Típi-

camente, una familia que teje fajas gasta de 20 a 50 sucres semanales en materia prima o sea entre 7 y 12 sucres por faja.

El tejido de una faja demora de 3 a 10 horas según el tamaño y tipo de producto y según la habilidad del tejedor y el celo con que trabaje. Asimismo varían los precios: 65-70 sucres por las fajas más sofisticadas, 20-35 sucres por las más sencillas.

Como ya se anotó, la cantidad de la producción varía de familia a familia. En consecuencia, también fluctúan los ingresos netos que obtienen los campesinos en sus actividades artesanales. Ascenden a 340 sucres semanales para las familias de mayor ingreso y a 115 sucres para las que producen menos. El ingreso promedio se lo puede estimar en unos 200 sucres, quiere decir que generan un "excedente" económico de 6 a 9 sucres aproximadamente por cada hora de trabajo. Es importante anotar que los ingresos semanales mencionados representan ingresos globales por familia y no ingresos individuales. La producción de fajas incluye otras tareas aparte del tejido propio. Asimismo, los campesino-artesanos requieren de 5 a 10 horas semanales de trabajo para poder vender sus productos y a su vez para comprar las materias primas que utilizan en el proceso productivo. Además tienen que ellos mismos pagar los costos del transporte y los impuestos que cobra el Municipio a los que venden en el mercado.

El sistema de comercialización es

muy sencillo. La mayoría de las fajas se vende directamente a los consumidores que, por lo general, son mujeres indígenas. Son muy pocos los turistas o gente de la ciudad que compran esta clase de tejidos. También hay tiendas y comerciantes que compran fajas para revender y, por último, hay campesino-artesanos que cambian fajas directamente por alimentos (trueque).

Con respecto a su situación económica, el 50 por ciento de los tejedores de fajas entrevistados indica que hubo un mejoramiento en el período 1975-78, mientras que los demás dicen que su nivel de vida no ha cambiado o mejorado mayormente. Entre los problemas importantes que afrontan con mayor frecuencia se menciona: los altos precios de los insumos y las materias primas y la competencia entre los propios campesino-artesanos.

Con los reducidos ingresos monetarios que estos tejedores perciben, no tienen ninguna posibilidad de acumular capital y de proveerse de los medios necesarios como para aumentar significativamente su producción artesanal. Además, en el supuesto caso que mejoraran sus ingresos, los gastarían en alimentación, en pagar deudas o en adquirir más tierra a fin de aumentar su grado de auto-subsistencia.

No hay cooperativas en esta rama de actividad y ninguno de los tejedores entrevistados ha tratado de conseguir un crédito bancario. Apenas, conocen lo que es un banco o una cooperativa; y si

eventualmente necesitan un préstamo. recurren a sus familiares, amigos y compadres. El 62 por ciento de estos tejedores sostienen que les gustaría trabajar en calidad de obreros (aún cuando los salarios sean inferiores al mínimo vital), pero, por cierto, tal posibilidad de empleo no la encuentran y, por tanto, están obligados a seguir tejiendo fajas. Sus hijos, en cambio, se encuentran, con frecuencia, trabajando como peones de hacienda o en las actividades de la construcción.

En los últimos años la demanda por fajas ha disminuido como resultado de la proletarianización y urbanización, ambos procesos que han cambiado las tradiciones de la vestimenta indígena. Como consecuencia de estos fenómenos, el número de tejedores de fajas ha disminuido también. A pesar de todo, este oficio se mantiene y el proceso de proletarianización no se da al interior de esta rama de producción.

3.2.2. Los tejedores de bayetas, cobijas y lienzos.

Entrevistamos a los tejedores de bayetas en Agato, a los que tejen cobijas en Quinchuqui y a los productores de lienzos de San Juan. Al igual que los tejedores de fajas, todos estos indígenas son agricultores y artesanos al mismo tiempo. Sobre todo, los tejedores de bayetas y lienzos logran un alto grado de autosubsistencia por su trabajo en la agricultura. En cuanto a sus actividades artesanales, todos son pequeños productores de carácter familiar. Aunque, en

tre los tejedores de cobijas existen algunos que emplean mano de obra no familiar, no se trata, por lo general, de obreros asalariados en sentido estricto, sino más bien de operarios que son considerados como parte de la familia.

Los instrumentos de trabajo principales que utilizan estos trabajadores son el telar español y, para los que producen cobijas o bayetas, también el torno para hilar. Estos instrumentos son heredados, hechos por los mismos artesanos o comprados a un carpintero. Tienen un valor comercial que sobrepasa de los mil sucres y llega a los tres mil o más, en el caso de unidades domésticas con dos, tres o más telares.

Como materia prima los tejedores de bayetas utilizan lana cruda o hilo de lana. Los fabricantes de cobijas compran lana e hilo de algodón; y los que producen lienzo necesitan hilo de algodón u orlón. Todos estos insumos los adquieren en la feria o en las tiendas de Otavalo, invirtiendo una cantidad de dinero que oscila entre los 80 y 600 sucres semanales, según el volumen de producción y el tipo de materia prima.

Al igual que en el caso de los tejedores de fajas, el tiempo dedicado a la producción artesanal por estos pequeños productores depende del trabajo agrícola. Sin embargo, en esta rama de producción artesanal se pueden encontrar campesinos que trabajan hasta 60 horas por semana en dicha actividad. En consecuencia, la producción semanal fluctúa enormemente de 5 a 50 varas de baye-

ta (por familia), de 2 a 10 cobijas, o de 10 a 50 varas de lienzo, respectivamente. Esto les genera un ingreso neto que oscila entre los 50 y 600 sucres semanales. En casos excepcionales de familias que cuentan con tres o cuatro personas trabajando a tiempo completo, estos ingresos semanales llegan a mil sucres.

El sistema de comercialización es bastante similar al que se encuentra vigente en el caso de las fajas. Empero, es mayor la parte de la producción que se vende a comerciantes intermediarios o a vecinos que se encargan de colocar el producto en el mercado. Aunque, son no sólo los indígenas los que compran bayetas, lienzos y cobijas, sino también los turistas y la población mestiza de los centros urbanos. También hay otros productores que compran lienzo para la confección de camisas y vestidos y, por fin, exportadores nacionales y/o extranjeros que adquieren estos productos en mayor escala.

En cuanto a la competencia que enfrentan estos artesanos, hay que distinguir entre los que producen bayetas y los que tejen lienzos o cobijas. Los primeros compiten sólo entre los mismos artesanos, mientras los demás también afrontan la competencia con la industria. Por lo tanto son estos últimos, sobre todo, los que se hallan en una situación socioeconómica compleja y con el riesgo de desaparecer. Sin embargo, estos artesanos han desarrollado varias estrategias de sobrevivencia que les permite mentenerse como tales y defender sus ingresos.

Así, los tejedores de lienzos han introducido nuevas materias primas (orlón e hilo obtenido de retazos industriales) y nuevos tipos de productos (lienzos de colores) para bajar sus costos de producción y responder a los últimos cambios en el mercado. También, hay tejedores que compran tela cruda de las fábricas para blanquearla y revenderla. Esto representa una innovación creativa por parte de los pequeños productores más afectados por la competencia industrial. En este caso, el proceso productivo es el siguiente: el artesano compra unas 300 o más varas de tela cruda y la blanquea utilizando el agua de las fuentes minerales en sus propios terrenos. Este proceso hay que repetirlo durante cinco días seguidos. Pero tiene un problema: la tela cuando se la moja se encoje alrededor del 10 por ciento. Para evitar esta pérdida, los "blanqueadores" la estiran durante la última secada entre dos palos para así preservar la longitud original.

Trabajando dos días enteros y de dos a tres horas durante cinco días más, el "artesano blanqueador" gana dos sucres por vara, lo que quiere decir alrededor de 500 sucres semanales. Pero de esta "ganancia" se tiene que deducir los gastos del viaje (transporte y manutención). Además se necesita tener acceso a una fuente de agua y un considerable capital inicial (más de 4 mil sucres) para entrar en tal negocio. Por tanto, no todos los tejedores de lienzo están en capacidad de aumentar sus ingresos con esta actividad suplementaria del blanqueado.

Algo similar está ocurriendo con los tejedores de cobijas, pues estos artesanos también deben hacer frente a una agresiva competencia industrial. Los que disponen de un poco de capital compran cobijas de fábrica y las venden junto con sus propios productos en el mercado de Otavalo. Mientras esta actividad adicional tiende a convertir en comerciantes a algunos artesanos, refortalece la competencia industrial para los demás que sólo son productores y los desplaza cada vez más del mercado.

3.2.3. Los hilanderos y tejedores de suéteres

En todas las provincias de la sierra hay mujeres campesinas que hilan lana utilizando el huso tradicional. Esta lana se utiliza sobre todo para tejidos destinados al consumo doméstico. Los hilanderos, a los que nos vamos a referir con mayor detenimiento, son más bien aquellos que utilizan el torno para producir hilo, que luego es vendido sobre todo a los tejedores de sacos de la región de Mira.

Hace aproximadamente veinte años, los campesinos de Carabuela solían cumplir con una variada gama de actividades, entre las que se cuentan: el cultivo de sus pequeñas parcelas, la producción artesanal de ponchos, el trabajo en las haciendas y la prestación de servicios de magia o brujería*. En el año 1978, la

* Según el trabajo del CIDA (1965: 238), 45 de las 126 familias de Carabuela obtienen ingresos bastante altos gracias a esta última actividad.

agricultura propia, el trabajo estacional, el hilado y la producción de suéteres continúan siendo las actividades más importantes que conserva la comunidad.

Las unidades productivas de los hilanderos son generalmente pequeñas; integradas comunmente por el campesino-artesano y su esposa. En cambio, las unidades de los tejedores de suéteres son más grandes, comprendiendo a familias enteras, compuestas de hasta ocho tejedores. Todos estos artesanos son pequeños productores independientes que mantienen su taller de tipo familiar y en el que no emplean a obreros asalariados.

Invirtiendo alrededor de 500 sucres semanales en materia prima, las hilanderas compran la lana cruda en el mercado de Otavalo. Las mujeres se encargan del trabajo de limpieza de la lana (extraen las espigas e impurezas), posteriormente la lavan y finalmente, con la ayuda de su esposo e hijos, la cardan e hilan. El trabajo de teñido, en cambio, está sobre todo a cargo de los hombres. Las herramientas e instrumentos de producción necesarios para este tipo de trabajo son más bien pocas y sencillas y que consiste por lo regular de un torno y las llamadas cardas. Estos utensilios de trabajo son elaborados por el mismo artesano o por el carpintero y representan un capital que fluctúa entre los 300 y 700 sucres.

La producción de los hilanderos parece ser bastante regular. Producen alre-

dedor de 30 libras de hilo, lo que les proporciona un ingreso semanal aproximado de 550 sucres. Es importante anotar que esta remuneración corresponde al trabajo de dos o más personas que laboran hasta diez horas diarias.

Antiguamente casi toda la producción de lana cruda se vendía a los tejedores de Mira, pues estos últimos artesanos ya desde el año de 1965 se habían especializado en la confección manual de suéteres destinados sobre todo al mercado turístico (véase Geadhart Gladhat 1981). Hasta que, en la década del setenta, los jóvenes de Carabuela aprendieron a tejer suéteres y empezaron a utilizar cada vez más el hilo producido al interior de la comunidad. Estos nuevos tejedores a veces compran el hilo producido por sus propios padres. En 1978 ya hubo más de cuarenta familias tejedoras de suéteres en Carabuela. Muchos de ellos adquirieron los conocimientos necesarios para este oficio de los artesanos de Mira y a través de sus contactos con los comerciantes de Otavalo.

La producción de suéteres y gorras varía de una familia a otra según el número de trabajadores y la habilidad de los mismos. Además, los precios de los sacos dependen de la calidad y del tamaño y pueden variar considerablemente de un mes a otro. Algunas familias con tres o más tejedores que trabajan hasta diez horas diarias logran obtener un ingreso neto de hasta 1.800 sucres por semana.

La comercialización de los sacos es bastante complicada. Los tejedores venden directamente a los turistas y a otros consumidores, a los comerciantes, mayoristas o minoristas nacionales, a los bazares y tiendas, y también a los exportadores. Como estos suéteres se exportan a Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón, los tejedores tienen que constantemente adaptar los modelos y diseños de conformidad con las cambiantes exigencias de la demanda, tratando de ponerse a tono con la moda internacional para así conseguir precios más altos.

Como resultado de la inserción al mercado internacional y permanente contacto con los comerciantes, estos tejedores son más sensibles y vulnerables a las presiones de la demanda y, por tanto, su producción se halla determinada por lo que ocurre fuera de la comunidad. Son menos tradicionales que los hilanderos que han aprendido sus oficios de sus padres y quieren que sus hijos continúen con el mismo trabajo. Estos tejedores quieren que sus hijos estudien, aprendan todo sobre el mundo moderno y trabajen como profesionales. Tienen mucho interés en aprender a mejorar su producción y aumentar la exportación. Algunos de ellos gozan de más libertad en su trabajo y tienen mayores ingresos que los obreros que ganan el salario mínimo legal.

3.2.4. Los tejedores de ponchos

Hace pocos años existieron muchos tejedores de ponchos tanto en las comu-

nidades de Otavalo como en todas las provincias de la Sierra. Los cambios recientes en las tradiciones de la indumentaria indígena han causado una sensible disminución de la demanda de esta clase de prendas de vestir. Como resultado de esto hay cada vez menos campesinos-artesanos que tejen los tradicionales ponchos de lana.

Los que todavía se dedican a este oficio son más bien los agricultores que logran un grado relativamente alto de autosubsistencia. En cuanto a las actividades artesanales, sus unidades productivas son pequeñas (hasta de tres personas) y comprenden exclusivamente a mano de obra familiar. Sus herramientas, principalmente el torno de hilar y el telar de callúa, heredadas o hechas por un carpintero de la localidad, representan un capital de menos de mil sucres.

El proceso de producción que realizan estos tejedores es largo y laborioso. Compran lana cruda en el mercado de Otavalo, la limpian, lavan, cardan, hilan y tinturan hasta que finalmente la ponen en el telar. Gastan de 150 a 400 sucres semanales en materia prima. No siempre trabajan con lana propia. A veces un cliente les entrega la materia prima para que ellos se encarguen sólo del tejido; esta labor puede demandar hasta tres días de trabajo.

Además de ponchos, estos artesanos también tejen otros productos (por ejemplo, chales, bayetas o cobijas). La cantidad de su producción depende di-

rectamente del tiempo que pueden dedicar a la artesanía. Sólo pocas familias tejen más de un poncho por semana. Estos productos se venden en el mercado de Otavalo, directamente a los campesinos consumidores o a comerciantes que los llevan a las comunidades más apartadas. Los ponchos sencillos cuestan alrededor de 500 sucres cada uno o aún menos cuando el comprador es un comerciante. Los ingresos que obtienen por el trabajo en esta actividad artesanal son bastante bajos; fluctúan entre los 300 y 600 sucres semanales, para las familias que trabajan 40 o más horas por semana. Por tanto, no nos sorprende que muchos campesinos-artesanos abandonen este oficio buscando mejor suerte en otras ramas de la artesanía o empleándose como trabajadores asalariados.

En cambio, hay dos posibilidades de aumentar los ingresos sin abandonar esta rama de producción. La primera es especializarse en el tejido de ponchos muy finos de dos caras. La elaboración de tales ponchos, exige especial habilidad y destreza, a más de conocimientos de las técnicas más tradicionales de tinte natural y tejido. Son realmente pocos los artesanos que todavía tienen tal pericia y conocimientos. Su trabajo es muy duro, pero sus ingresos pueden ser relativamente elevados, pues estos ponchos por su finura y alta calidad se venden a precios que llegan a los 4.000 sucres, teniendo además que proporcionar la lana el interesado.

La segunda posibilidad es la de uti-

lizar orlón o hilo de lana industrial y el telar de pedal para producir ponchos livianos (ponchos de mujer) destinados a los mercados urbanos y turísticos. Pero, para realizar estos cambios se necesita de mayor capital y de buenas conexiones con proveedores de orlón y con los comerciantes o tiendas que se encargan del expendio de la materia prima. Obviamente, no todos los artesanos están en capacidad de cumplir con estos requisitos. Por tanto, pueden dedicarse a este oficio pero en calidad de productores dependientes o como trabajadores a domicilio que dependen de otro artesano más pudiente o de un comerciante que les provee de la materia prima y a la vez se encarga de la comercialización del producto. También pueden convertirse en operarios u obreros que trabajan en un taller, que pertenece a un maestro artesano de la localidad. En tales casos, estos pequeños productores pierden el control sobre el producto de su trabajo y perciben, a cambio, un salario en efectivo en base al conocido sistema de pago a destajo. Estos ingresos pueden llegar a los 400 sucres por semana. En la mayoría de los casos, los operarios y aprendices que trabajan en los talleres de otros artesanos también reciben un almuerzo en la casa del maestro artesano.

Así es que en esta rama de producción (ponchos de mujer) se encuentran dos tipos de unidades productivas, la primera con mano de obra exclusivamente familiar y la segunda con trabajadores no familiares, sea a domicilio o sea en el mismo taller. En este segundo

caso, que representa alrededor de la mitad de los productores de ponchos livianos, las unidades productivas son más grandes y tienen dos, tres, cuatro o más telares así como embobinadoras, urdidoras y máquinas de coser que pueden representar un capital de diez mil sucres o más. Los talleres más grandes invierten hasta 5.000 sucres semanales en orlón que compran con créditos comerciales en los almacenes de Otavalo. Con dos o más obreros logran producir hasta 150 ponchos por semana.

Es obvio que, en el caso de estos productos, el sistema de comercialización tiene que ser más sofisticado. La venta se realiza no sólo en la feria de Otavalo, sino también y ante todo a través de almacenes, mayoristas, comerciantes ambulantes y exportadores. Algunos talleres logran exportar directamente al extranjero. La comercialización del producto es la parte más difícil en este oficio. Los que tienen buenas relaciones comerciales no logran producir suficiente como para abastecer la demanda. Su mayor problema es conseguir obreros que trabajen regularmente todos los días. En cambio, los que tienen menos éxito en la comercialización se ven obligados a vender sus ponchos a precios más bajos y no logran aprovechar toda su capacidad productiva.

Los precios varían mucho dependiendo de la calidad, tamaño, material y diseño del producto. Pero, por lo general, estos productores ganan más que todos los artesanos ya mencionados.

Para los dueños de estos talleres, ingresos netos de 1.500 a 3.000 sucres semanales no son excepcionales y en algunos casos, estos ingresos pueden llegar a los 7.000 sucres.

La mayoría de estos productores considera que económicamente están en mejor situación que sus padres y que su nivel de vida ha mejorado durante el período 1975-78. Casi todos quieren agrandar sus talleres y seguir cursos de capacitación (técnicas, diseño, administración y exportación). El 35 por ciento de ellos ya han obtenido créditos bancarios y más de la mitad piensa solicitar tales préstamos. Son artesanos muy dinámicos que han introducido nuevas materias primas, diseños, técnicas, sistemas de comercialización así como nuevas formas organizativas y nuevas relaciones sociales.

3.2.5. Los tejedores de tapices y cortinas

El tejido de tapices y cortinas es una adaptación reciente de la artesanía a las nuevas posibilidades que abrió el mercado turístico. Los tapices se introdujeron en la década del 50 y las cortinas en la del 60.

Como en el caso de los tejedores de ponchos livianos, en la rama de tapices y cortinas se encuentran dos tipos de unidades productivas, los talleres familiares y los que también contratan mano de obra no familiar. Y, de nuevo, los dos tipos no se distinguen por sus respectivos procesos productivos sino

por su vinculación al mercado. Los que tienen buenas relaciones comerciales aumentan su producción incorporando a sus talleres mano de obra no familiar

Los talleres más grandes tienen hasta seis telares, urdidoras y máquinas de coser que representan un capital de 3.000 a 10.000 sucres. Gastan hasta 5.000 sucres semanales en materia prima (lana y/u orlón para los tapices; orlón y cartón para las cortinas). En sus talleres tienen hasta cuatro o más trabajadores no familiares quienes ganan de 150 a 550 sucres semanales, según la cantidad que produzcan. Algunos maestros también tienen trabajadores a domicilio que normalmente ganan menos.

Tanto para los tejedores de cortinas como para los que producen tapices la comercialización representa la tarea más compleja. Casi todos venden en la feria de Otavalo y a través de comerciantes, mayoristas, almacenes y exportadores. Algunos salen con sus productos a Quito, otras ciudades y hasta Colombia y Venezuela.

Los precios de sus productos varían según el tamaño, diseño, calidad, material y tipo de cliente. Asimismo fluctúan los ingresos semanales que son de 1.300 a 3.000 sucres. En el caso de ganar más, casi todos invertirían para aumentar sus negocios. Para la mayoría de estos artesanos la agricultura tiene poca importancia, no determina el tiempo que dedican a la artesanía ni tiene un papel importante en cuanto a la manutención de las familias. Mas bien, casi todos los

tejedores de tapices y cortinas son artesanos o artesano-comerciantes a tiempo completo. Si todavía tienen tierras, no es por necesidad económica, sino más bien como forma de inversión.

Casi todos los dueños de talleres han aprendido sus oficios como aprendices en otras unidades. Tienen que ser buenos administradores para mantenerse en este mercado muy competitivo. Muchos trabajan con créditos comerciales y bancarios y saben calcular bien sus costos y ganancias. Aunque son pocos los que han tomado cursos de capacitación, todos expresan su interés por ellos, sobre todo por los que se refieren a administración, comercialización y diseño. Para estos productores, la situación económica ha mejorado en los últimos años (1975-78), pero son muy conscientes que la competencia también ha aumentado y que, por tanto, el futuro de sus talleres depende de su industria y capacidad innovativa.

3.2.6. Los talleres mecanizados

Entre los maestros artesanos antes mencionados encontramos muchos que quisieran ampliar sus talleres no sólo aumentando el número de trabajadores sino también utilizando máquinas. Aún para los artesanos de mayores ingresos, este proceso de transformar el taller artesanal en una empresa pequeña industrial no es fácil de realizar. Se necesita capital, conocimientos técnicos y administrativos, así como buenas relaciones comerciales y bancarias.

Según el tipo, calidad y cantidad de las máquinas, los talleres mecanizados tienen por lo menos 20.000 sucres y hasta 5 o más millones invertidos en maquinaria. Una vez mecanizados, estos talleres se destacan por la mayor productividad de su mano de obra y su mayor volumen de producción. En consecuencia, también es mayor el consumo de materia prima, sobre todo sintética, que puede costar entre 20 y 40 mil sucres por semana. Casi todas las transacciones comerciales se realizan en base a créditos.

Todos los talleres mecanizados que visitamos emplean obreros no familiares y muchos tienen, además, trabajadores a domicilio. Los más grandes tienen hasta 14 obreros trabajando en el mismo taller. Los salarios de estos obreros se los determina según la cantidad que producen; fluctúan entre 200 y 800 sucres semanales. Uno de los problemas más graves que enfrentan los pequeños empresarios, dueños de estos talleres, es la inestabilidad de la fuerza de trabajo. Muchos de los trabajadores laboran sólo cuando necesitan dinero y no respetan ningún horario fijo. Por otro lado, los dueños no pagan salarios mínimos ni afilian a sus obreros al Seguro Social.

La producción de estos talleres es bastante diversificada: producen ponchos, bolsos, sacos, chales, manteles, camisas, vestidos, calcetines, ropa interior, ropa deportiva, etc. tanto para el mercado turístico como para el nacional. El sistema de comercialización incluye todos los canales, del puesto en la

feria de Otavalo hasta los contratos regulares con almacenes y exportadores.

En cuanto al volumen de producción existen grandes variaciones según el tipo de producto, cantidad de personal empleado y sistema de comercialización. Asimismo, no se puede generalizar sobre los precios. Cada producto tiene un precio determinado por el mercado, pero la mayoría de los talleres producen varios artículos. El volumen de ventas puede llegar a los 50 mil sucres semanales y hay casos de talleres grandes y bien organizados que arrojan ganancias que sobrepasan de 10.000 sucres semanales. Aunque una vez alcanzado cierto tamaño, estas empresas no crecen más, sino que sus dueños empiezan a invertir su capital en otros negocios (comercio, transporte, bienes raíces, etc.)

Como se desprende de estos estudios de caso, los artesanos de la región de Otavalo no representan de ningún modo una masa homogénea de productos tradicionales. Al contrario hay un sinúmero de diferencias tanto de una rama a otra como de un taller a otro. Estas diferencias se refieren no sólo al tipo de producto, herramientas, materias primas y sistemas de comercialización, sino también al proceso productivo, forma de organización social, concepto y volumen de ingresos, capacidad de acumulación, situación socio-económica y perspectivas para el futuro. Trataremos aquí de resumir algunas de las tendencias que afectan a la artesanía en la región de Otavalo

4 Evaluación

Al analizar la estructura socio-económica, aparentemente contradictoria, que distingue a la región de Otavalo, nos preguntamos sobre las condiciones en las que puede conservarse esta situación y sobre las implicaciones que tiene tal estructura para los campesino-artesanos de Otavalo. De los datos estadísticos deducimos que el cantón tiene un porcentaje muy alto de la población económicamente activa perteneciente al sector manufacturero y que la mayoría de estos productores está trabajando por cuenta propia. En cambio, los estudios del caso nos han demostrado que, cómo y en qué situación socio-económica producen estos artesanos. Veamos entonces las condiciones para la preservación o transformación de esta estructura y las tendencias que afectan al artesanado otavaleño.

A fines de la década del 70, la producción artesanal para el consumo doméstico había desaparecido casi por ejemplo en la región de Otavalo. Es obvio que los campesinos-artesanos de vez en cuando producen un poncho u otro artículo textil para su uso particular (véase Rubio Orbe 1956), pero no producen sólo con este fin, sino principalmente para el mercado. Con esta transformación, de la industria doméstica en artesanía productora de mercancías, el mercado surge como la condición más general para la producción y reproducción de los artesanos. Si no hay demanda para sus productos, falta la base económica y los artesanos no pueden

mantenerse en sus oficios tradicionales.

Si bien la demanda por sus productos no es un factor independiente, sino que depende de la habilidad con que los artesanos adaptan su producción a los requisitos del mercado. Cuando baja la demanda para ciertos productos artesanales, esto no implica necesariamente que estas artesanías tengan que desaparecer. Bien puede ser que, como en el caso de los tejedores de fajas, disminuya el número de artesanos, sin que los que se queden en esta rama tengan que cambiar su forma de producir. Esto se da generalmente en aquellas ramas donde la productividad del trabajo no se la puede aumentar a través de innovaciones técnicas o cambios en la división interna del trabajo.

Por esta razón persisten, por ejemplo, los tejedores de fajas y no se encuentran otros tipos de productores en esta rama. Todos son artesanos que trabajan con mano de obra familiar, utilizando herramientas muy sencillas y técnicas tradicionales. Lo mismo se da en el caso de los tejedores de ponchos sencillos, suéteres, bayetas, esteras, así como en el caso de los hilanderos, alfareros, productores de alpargatas, canastos, sogas, productos pirotécnicos, etc.

Hay artesanos del tipo familiar que se mantienen como tales a pesar de la competencia por parte de empresas capitalistas que se destacan por su productividad más alta. Los tejedores de cobijas y lienzos son ejemplos de

este grupo. Se mantienen porque logran especializarse en subramas que la industria todavía no ha penetrado y porque combinan varias actividades para complementar sus ingresos artesanales. Aunque los artesanos de estas ramas tienden a transformarse en comerciante o en trabajadores dependientes, hay todavía bastantes que logran mantenerse como artesanos.

Así es como la mayoría de los productores manufactureros del cantón Otavalo son artesanos que trabajan por cuenta propia. Pero mientras este bajo grado de proletarización nos dice algo sobre la independencia de los artesanos y sobre el control que tienen sobre el proceso productivo, no indica nada en cuanto a sus condiciones económicas. Mientras en los países industrializados un índice alto de empleo manufacturero corresponde a un alto grado de productividad y un elevado nivel de vida, en Otavalo, el mismo índice, pero combinado con un bajo grado de proletarización, indica más bien una productividad baja y un nivel de vida deprimido. Pues, por lo general, son los artesanos tradicionales del tipo familiar los que tienen los ingresos más bajos; aunque son propietarios de sus medios de producción, poseen sólo sencillos instrumentos con que elaboran un producto de relativamente poco valor.

Bien que ponen de relieve su independencia económica, la mayoría de estos artesanos se da cuenta de que el precio de esta independencia es su propia pobreza. Además, mientras ellos

deciden sobre los diseños, la calidad etc. de sus productos, el mercado de termina los precios y los obliga a trabajar largas jornadas para mantener a sus familias. Por estas razones, muchos artesanos preferirían trabajar como asalariados, aún con salarios bajos. Pero como la demanda por fuerza de trabajo es pequeña en relación a la oferta por parte de los campesinos-artesanos, son pocos los que realmente encuentran un empleo estable. La mayoría no tiene otra posibilidad que preservar la combinación de agricultura de subsistencia y artesanía para así mantener a sus familias.

Por otro lado, hay ramas económicas en las que prevalecen precios de mercado o condiciones técnicas que permiten a los artesanos mejorar su situación económica o aún transformar sus talleres en pequeñas industrias. Para aumentar su nivel de vida, los artesanos pueden especializarse en la producción de ciertos artículos para el mercado interno, turístico o de exportación. Los tejedores de ponchos livianos, suéteres, tapices y cortinas se han aprovechado de esta posibilidad. De manera similar, hay tejedores de ponchos y cobijas de primera calidad que logran aumentar sus ingresos utilizando las técnicas más tradicionales y produciendo para un mercado muy especializado.

Sin embargo, no todos los artesanos pueden utilizar estas estrategias para aumentar sus ingresos. Como se desprende de los estudios de caso se ne-

cesita, por lo general, conocimientos técnicos, capital y buenas relaciones comerciales para aprovecharse de las nuevas posibilidades que ofrece el mercado. En tales circunstancias surge el proceso de diferenciación en el seno del artesanado. Los artesanos más preparados logran aumentar su producción en base a nuevas materias primas, instrumentos, modelos y diseños y a través de la contratación de obreros no familiares. Otros, en cambio, no pueden vender sus productos, carecen del dinero para comprar materia prima y, por fin, se ven obligados a abandonar su propia producción y a trabajar en los talleres de los maestros más acomodados.

En algunas ramas de la artesanía otavaleña este proceso de diferenciación se da muy claramente. No ocurre lo mismo en todas las ramas, ni tampoco es siempre permanente este proceso. En las ramas en las que la ventaja de los talleres más grandes no se basa en un grado más alto de productividad, sino sólo en mejores relaciones comerciales, la proletarianización de los trabajadores no es necesariamente permanente. Muchos obreros aprenden a utilizar las técnicas y sistemas de comercialización y consiguen el capital necesario para establecerse como artesanos independientes.

En cambio, en las ramas en las que se necesita más capital para la instalación de un taller, la diferenciación del artesanado es permanente. La producción tiende a concentrarse en los talle-

res más grandes y los demás artesanos se convierten en obreros asalariados. Esta tendencia si se da en Otavalo, pero como no afecta a todas las ramas de la

economía regional, el cantón de Otavalo todavía se destaca por ser una "sociedad de artesanos"

BIBLIOGRAFIA

- BITRON, Aníbal
1947 "Situación económica y social del indio otavaleño". América Indígena, Vol. 7:45-67.
- BITRON, Aníbal & John Collier
1949 The Awakening Valley, University of Chicago Press (El Valle del Amanecer, IOA 1971)
- CIDA
1965 Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Ecuador. Washington: O.E.A.
- FLACSO-CEPLAES
1980 Ecuador: Cambios en el agro serrano, Quito
- GLADHART, Peter & Emily Winter Gladhart
1981 "Northern Ecuador's Sweater Industry: Rural Women's Contributions to Economic Development" (mimeo), Michigan State University, Office of Women in International Development, East Lansing, Michigan.
- INEC Censo de Población 1974
Censo Agropecuario 1974
- IOA
1974/ Datos no publicados sobre la artesanía en la región de Otavalo, IOA, Archivo.
75
- JUAN, Jorge & Antonio de Ulloa
1918 Noticias secretas de América, Madrid: Ed. América.
- LANDAZURI SOTO, Alberto
1959 El régimen indígena laboral en la Real Audiencia de Quito, Madrid.
- MAG-ORSTOM
Diagnóstico socio-económico del medio rural ecuatoriano (varios tomos publicados en los años 1977-80) Quito: Ministerio de Agricultura y

Ganadería.

- MEIER, Peter
1978 "La situación socio-económica de los artesanos textiles en la región de Otavalo, (mimeo) IOA-FLACSO.
- MEIER, Peter
1981 Peasant Crafts in Otavalo: A Study in Economic Development and Social Change in Rural Ecuador, Ph.D. thesis, University of Toronto (a publicarse en la "Colección Pendoneiros" del IOA 1982).
- MORENO, Segundo E.
1977 Sublevaciones indígenas en la Audiencia de Quito. Quito: PUCE.
- PHELAN, John L.
1967 The Kingdom of Quito in the Seventeenth Century, Madison.
- RUBIO ORBE, Gonzalo
1956 Punyaro. Estudio de antropología social y cultural de una comunidad indígena y mestiza, Quito: CCE.
- SALOMON, Frank
1973 "Weavers of Otavalo", Daniel R. Gross (ed.), Peoples and Cultures of Native South America, Garden City: Doubleday.
- SALOMON, Frank
1980 Los Señores Etnicos de Quito en la Época de los Incas, Colección Pendoneiros, IOA.
- VILLAVICENCIO, Gladys
1973 Relaciones interétnicas en Otavalo, Ecuador, México: Instituto Indigenista Interamericano.