

Diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación
Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

María Alejandra Bravo Bolaños

María Victoria Campaña Padilla

Laura Natalia Romero Ruiz

Universidad CESMAG

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

2025

Diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación
Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

María Alejandra Bravo Bolaños

María Victoria Campaña Padilla

Laura Natalia Romero Ruiz

Trabajo de grado bajo la modalidad de estancia en línea para optar el título
de Administradoras de Empresas

Asesora:

Mg. Claudia Magali Solarte Solarte

Universidad CESMAG

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

2025

Nota de aceptación

Director

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, marzo de 2025

El pensamiento que se expresa en esta obra
es de exclusiva responsabilidad de sus
autores y no compromete la ideología de la
Universidad CESMAG

Agradecimiento

Inicialmente le agradezco a Dios por haberme guiado por un buen camino, por darme fuerzas para seguir día a día adelante y no rendirme ante los obstáculos que se presentaban en cada momento de mi vida, enseñándome a enfrentar a cada uno de ellos, teniendo en mente cumplir los objetivos propuestos.

Igualmente le agradezco a mis padres por haberme apoyado en todo momento, por todo su esfuerzo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, para poder cumplir este logro. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mis hermanas por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

Así mismo le agradezco a cada uno de mis compañeras por ser un apoyo en nuestra formación profesional, muchas gracias por todo el apoyo, los consejos y la paciencia, muchas gracias muchachas, espero seguir contando con ustedes en cada momento:

Le agradezco a la asesora de este trabajo que nos ha brindado un espacio de su tiempo para poder cumplir este logro y a todos los docentes que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en el transcurso de este proyecto

Finalmente, le agradezco a la instalación de la Universidad CESMAG, por abrirme sus puertas, permitirme educarme profesionalmente, y por todos los valores que enseñó, fue una más de las experiencias que han marcado mi vida, muchas gracias.

MARIA ALEJANDRA BRAVO BOLAÑOS

Agradecimiento

En primer lugar, doy gracias a Dios y a la virgencita por darme la vida y la salud en todo mi recorrido académico, por darme la fortaleza de seguir adelante en cada momento, iluminar mis pensamientos y decisiones, por darle salud a mis padres y a mis abuelitos, porque han sido ellos la inspiración y el apoyo para seguir adelante y culminar mi carrera.

A mis papas Armando y Sulma por darme todo su amor y apoyo, porque han sido ellos los que me han enseñado a ser una mujer agradecida, fuerte, capaz, humilde, solidaria y compasiva, han sido ellos que con su esfuerzo me han brindado el soporte material y económico para poder concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos, doy gracias por tenerlos junto a mí tenerlos con vida y con salud, Valoro mucho las lecciones de vida que me han inculcado y por el cariño que siempre me han brindado. Mi gratitud hacia ustedes es imposible de expresar completamente. Esta tesis es un tributo a su legado y a la eterna admiración que siento por ustedes. Gracias por ser los mejores padres del mundo.

A mi hermanita Lusan que ha sido mi compañera de vida y la que siempre comparto risas y lágrimas, a la que siempre cuido, apoyo y aconsejo, por ser esa compañera de estudios cada noche, y por la que he sentido que cada día debo ser mejor persona, por la que debo ser inspiración para ella, y por ser la que me saca una sonrisa en mis momentos más difíciles.

A mi papito Luis, mamita Graciela, abuelito Servio y a mi abuelita Gloria, les doy gracias a cada uno de ellos por ser el motor familiar, y la inspiración para cada persona, por cuidarme desde el cielo a mi papito Luis y a mi mami cheli, que me criaron, me quisieron como nadie y me brindaron la mejor infancia, y por cuidar a mi mamita desde el cielo y nunca desampararla, y a mis abuelitos presentes les agradezco por todo el apoyo y amor que me dan, por cada encuentro por cada bendición que me han dado, el apoyo incondicional en mis estudios, y todos los consejos que me han dado para afrontar la vida sin temor.

Agradezco a toda mi familia por quererme por aconsejarme y por brindarme siempre su apoyo, que siempre me han abierto la puerta de sus casas y sentirme muy querida por cada uno de ellos que desde mi infancia me han tratado como una hija.

Agradezco a mis dos mascotas a mi sultán y a mi Molly por ser mis compañeros de traspasos y de estudio por ser ese apoyo emocional que siempre necesito y el amor con que siempre me reciben es un abrazo al corazón.

Y por último a mi novio Andrés quien ha sido el que me ha acompañado en todo este proceso, el que me ha visto reír, llorar, caermi y levantarme, por ser esa persona que ama mis defectos y mis cualidades, el que me recuerda cada día que soy una mujer inteligente y capaz, gracias por acompañarme a culminar un logro más en mi vida y por ser parte de él, gracias por creer en mí cuando yo misma dudaba de mis capacidades, y por alentarme a seguir adelante y cumplir mis sueños, este logro lo comparto también contigo porque me has inspirado, motivado y ayudado a crecer como persona y profesional, que este logro que hoy culmino alado tuyo sea uno de los tantos proyectos exitoso que tengamos juntos y así poder cumplir todas nuestras metas como pareja, y por ultimo agradezco por el hombre tan maravilloso que está a mi lado por ser mi compañero de vida y de aventuras, por ser justo, bueno, fiel, amable y de un corazón enorme, el que siempre me fortalece y me calma con un abrazo y un beso, le agradezco a Dios por mandarme a mi gran complemento de vida lleno de salud y bienestar, para ser de mi vida más feliz y completa

María Victoria Campaña Padilla

Agradecimiento

Ante todo, agradezco a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza a lo largo de mi vida. Sin su amor infinito y su mano sosteniéndome en cada desafío, este logro no habría sido posible. A Él le entrego este esfuerzo, porque todo lo que soy y todo lo que he logrado es por su misericordia y amor.

A mi familia, mi refugio y mi mayor motivación, les debo todo. A mis padres, quienes con sacrificio, amor y paciencia me han formado no solo académicamente, sino como persona. Gracias por cada consejo, por cada palabra de aliento y por enseñarme que los sueños se alcanzan con esfuerzo y dedicación. Su ejemplo de perseverancia y entrega ha sido mi mayor inspiración.

A mi querida familia materna, gracias por ser un pilar fundamental en mi vida. A mis tíos, por su apoyo incondicional, por creer en mí y por estar siempre presentes en cada etapa de mi vida. Su cariño, sus palabras de aliento y su compañía han sido un refugio en los momentos difíciles y una fuente de motivación para seguir adelante.

A aquellos que ya no están físicamente conmigo, pero cuyo amor y enseñanzas siguen vivos en mi corazón, les agradezco profundamente. Su ejemplo, sus valores y los recuerdos compartidos han sido una guía en mi camino. Aunque no puedan celebrar este logro conmigo, sé que desde el cielo me acompañan y siguen siendo parte de mi vida, este triunfo también es de ustedes, porque cada uno, de distintas maneras, ha dejado una huella imborrable en mi corazón y en este proceso. ¡Gracias por tanto!

A mis profesores y asesora, agradezco, ya que con su conocimiento y dedicación me han guiado en este proceso, les agradezco por cada enseñanza y cada consejo. Sus aportes han sido fundamentales para la construcción de este trabajo y para mi crecimiento académico y profesional.

Este logro no es solo mío, es el reflejo del amor, el esfuerzo y el apoyo de cada una de las personas que han estado a mi lado. A todos ustedes, gracias de todo corazón.

Dios y mi familia, a ustedes les dedico este esfuerzo con gratitud y humildad

Laura Natalia Romero Ruiz

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	24
1. Problema.....	25
1.1 Objeto o tema de estudio	25
1.2 Línea de investigación.....	25
1.3 Planteamiento del problema	25
1.4 Formulación del problema	26
1.5 Objetivos	26
1.5.1 <i>Objetivo general</i>	26
1.5.2 <i>Objetivos específicos</i>	26
1.6 Justificación.....	27
2. Marco referencial	28
2.1 Antecedentes	28
2.2 Marco teórico	32
3. Metodología.....	36
3.1 Paradigma.....	36
3.2 Enfoque	37
3.3 Método	37
3.4 Tipo de investigación	38
3.5 Población y muestra	38
3.5.1 <i>Población</i>	38
3.5.2 <i>Muestra</i>	39
3.6 Técnicas de recolección de la información	39
4. Análisis de resultados	39
4.1 Caracterización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual – Nariño.....	39
4.2 Identificación de las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas	66
4.3 Estrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías hechas con material de fique para mejorar la competitividad y la innovación del producto.....	86
5. Conclusiones.....	93

6. Recomendaciones	96
Referencias	98
Anexos	102

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Cobertura del aseguramiento por municipio del departamento de Nariño a marzo 2012.....	45
Tabla 2. Listado de precios de las artesanías de fibra de fique año 2014	48
Tabla 3. Entrevista realizada al señor Antidio Getial Tez líder de la Asociación de Fiqueros del resguardo indígena de Yascual	60
Tabla 4. Matriz DOFA de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.....	64
Tabla 5. Identificación de las capacidades de producción de las artesanías de la Asociación.....	84
Tabla 6. Plan de acción área productiva.....	86
Tabla 7. Plan de acción área comercial.....	90

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Edades de las artesanas.....	40
Figura 2. Municipio de residencia.....	40
Figura 3. Vereda a la que pertenece.....	41
Figura 4. Tipo de vivienda	42
Figura 5. Posición en el hogar	42
Figura 6. Estado civil	43
Figura 7. Personas a cargo	43
Figura 8. Número de personas que tiene a cargo.....	44
Figura 9. Regímenes de seguridad social en la salud que están afiliados	44
Figura 10. Programas o estrategias estatales en los cuales se encuentran vinculado actualmente	45
Figura 11. Personas que saben leer	46
Figura 12. Personas que saben escribir	46
Figura 13. Ultimo grado de estudio	47
Figura 14. Valor unitario de venta	47
Figura 15. Valor unitario de venta	48
Figura 16. Valor unitario de los llaveros	49
Figura 17. Valor unitario de cada producto	49
Figura 18. Valor unitario de otros productos	50
Figura 19. Valor unitario de venta	50
Figura 20. Capacitaciones que han tenido las artesanas sobre la elaboración de las artesanías	50
Figura 21. Tipo de capacitaciones que han recibido	51
Figura 22. Instituciones que han apoyado a la fabricación de las artesanías	52
Figura 23. Tipo de instituciones	52
Figura 24. Tipos de programas	53
Figura 25. Tiempo de duración de las capacitaciones	54
Figura 26. Servicios para mejorar sus actividades	54

Figura 27. Servicios de apoyo que se considera necesario para fortalecer su actividad como artesana	55
Figura 28. Principal problemática como artesana	55
Figura 29. Forma en que vende sus artesanías	56
Figura 30. Opinión sobre la efectividad de sus estrategias de comercialización	56
Figura 31. Canales de comercialización que considera implementar	57
Figura 32. Sugerencias para mejorar la visibilidad de las artesanías en el mercado	58
Figura 33. Observación o comentario que quiera compartir sobre producción y comercialización de artesanías en la Asociación	58
Figura 34. Años que se desempeña como artesana	67
Figura 35. Elabora mochilas	67
Figura 36. Elaboración mensual	68
Figura 37. Elaboración de monederos	68
Figura 38. Elaboración de monederos mensualmente	69
Figura 39. Elaboración de llaveros	69
Figura 40. Elaboración de llaveros mensualmente	70
Figura 41. Elaboración de carteras	70
Figura 42. Elaboración de billeteras	71
Figura 43. Elaboración de cosmetiqueras	71
Figura 44. Elaboración de individuales	72
Figura 45. Otros productos que se elabora	72
Figura 46. Fabricación de otros productos	73
Figura 47. Elaboración de otros productos	73
Figura 48. Elaboración de otros productos mensualmente	73
Figura 49. Realización de diferentes productos	74
Figura 50. Fabricación de canasta	74
Figura 51. Elaboración mensualmente de canastas	75
Figura 52. Fabricación de otro producto	75
Figura 53. Obstáculos que están afectando la producción de artesanías	76
Figura 54. Sugerencias para aumentar la eficiencia y la productividad de las artesanías.....	76
Figura 55. Ha comprado alguna vez artesanías de fique	77

Figura 56. Que le llamo la atención en las artesanías de fique	77
Figura 57. Los factores que han influenciado para no haber comprado hasta el momento artesanías de fique	78
Figura 58. Tipo de artículos de artesanías de fique	78
Figura 59. Considera comprar artesanías de fique.....	79
Figura 60. Frecuencias de consumo de productos de fique	80
Figura 61. Productos de fique que consume con frecuencia	80
Figura 62. Las mejoras que sugeriría al producto de fique	81
Figura 63. Cuanto está dispuesto a pagar por una artesanía de fique.....	81
Figura 64. Medio por el cual supo de las artesanías de fique	82

Lista de anexos

Pág.

Anexo A. Encuesta dirigida a las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.....	102
Anexo B. Encuesta dirigida al líder de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.....	107
Anexo C. Encuesta para clientes de artesanías elaboradas en fique.....	108

Resumen Analítico de Estudio

Programa académico: Administración de empresas

Fecha de elaboración del RAE: Marzo del 2025

Autores de la investigación: María Alejandra Bravo Bolaños, María Victoria Campaña Padilla y Laura Natalia Romero Ruiz.

Asesora: Claudia Magali Solarte Solarte.

Jurados: Luis Eduardo Benavides Pupiales y Armando Paz Yaqueno.

Título: Diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.

Palabras claves: asociación, fique, Yascual, líder, artesanías, artesanas, producción, comercialización.

Descripción: la investigación da a conocer el diagnostico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, que se ha realizado a través del estudio del producto primario llamado fique el cual tiene diversas propiedades y usos, de los cuales la asociación de artesanas de Yascual ha tenido el privilegio de trabajar con este recurso natural, por medio de técnicas ancestrales que han heredado de grandes generaciones, traspasando sus conocimientos y sabidurías para hacer productos que han ayudado a distintas personas de la zona rural, productos como: mochilas, jarrones hechos con este material, costales para café entre otros, esto no solo tiene un valor cultural sino también un beneficio económico que sirve para cada una de las mujeres y familias de la asociación.

A través de encuestas y entrevistas a artesanas, líder y posibles consumidores, se busca conocer más a fondo sus prácticas y métodos en los procesos productivos y de comercialización. Las encuestas permitieron obtener información sobre los recursos y herramientas que utilizan, y se indago en diversas variables correspondientes a las características sociodemográficas, económicas y productivas de las artesanas, así como también sobre su asociatividad. Además de conocer los canales de venta de sus productos. Las entrevistas, por su parte, proporcionaron detalles sobre las experiencias y desafíos que enfrentan en su trabajo, como también la forma en que gestionan la producción y comercialización y la encuesta a posibles consumidores recolecto

información útil para la asociación, acercándose un poco más a los gustos de posibles consumidores potenciales.

La investigación determino y estudio las capacidades productivas y de comercialización que esta asociación tiene, y que se desea mejorar, al evaluar su capacidad de la asociación para comercializar sus productos, se tendrá en cuenta en el mercado local, como también la posible expansión a varios mercados. Esta investigación identifico fortalezas y debilidades en los procesos productivos y comerciales, para proponer estrategias que fortalezcan su posicionamiento en el mercado y favorezcan el desarrollo económico y social de la comunidad. Además, se pretende que la asociación explore las oportunidades de innovación en el uso del fique, como la utilización del jugo y bagazo de esta planta para generar nuevos productos como abono y jabones de esta manera las artesanas podrán diversificar su oferta y aprovechar al máximo este recurso natural.

Contenido:

Capítulo 1. En el primer capítulo de la tesis se realizó un análisis detallado sobre el diagnóstico de las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros, ubicada en el Resguardado de Yascual, Nariño. El objetivo principal fue identificar de manera precisa el problema central de esta investigación. Para ello, se abordó seis aspectos clave que permitirán profundizar en los diferentes elementos del contexto productivo y comercial de las artesanas. Estos aspectos incluyeron el objeto de estudio, que se orientó en las capacidades productivas y de comercialización, y con ello se buscó identificar el tema a resolver, la gestión y competitividad en relación con la línea de investigación. Además, se planteó el problema, que incluye la ubicación del corregimiento y las características del resguardado, las artesanas y su líder. También se analizó las dificultades, problemas, causas y consecuencias, muchas de las cuales son producto de factores externos a la asociación. Con esta base, se procedió a formular el problema, estableciendo los objetivos del capítulo, que se dividieron en un objetivo general y tres objetivos específicos, los cuales permitieron abordar y entender las capacidades y estrategias de producción y comercialización de las artesanas de Yascual, Nariño. Finalmente, se finalizó con la justificación, explicando las causas y consecuencias que han generado el problema principal en este resguardado.

Capítulo 2: En el segundo capítulo del trabajo se abordó dos factores fundamentales: los antecedentes y el marco teórico. Los antecedentes permitieron conocer estudios previos y experiencias similares que han tratado problemas relacionados con la producción y

comercialización artesanal de productos elaborados con el material natural llamado fique, tanto de forma internacional, Nacional y Regional. Este análisis proporcionó un contexto importante, identificando enfoques previos y resultados que fueron útiles para entender la situación de las artesanas de Yascual.

Por otro lado, el marco teórico se centró en las teorías y conceptos clave de diversos autores que sustentaron la investigación. En esta sección, se revisaron modelos y enfoques sobre la producción artesanal, y la comercialización, lo que permitió enmarcar la problemática dentro de un contexto más amplio y proporcionar herramientas teóricas para el análisis.

Capítulo 3: Para el tercer capítulo se tuvo en cuenta diversos puntos importantes para la investigación, de los cuales se habló de un paradigma positivista-cuantitativo; del cual busca verdades absolutas en la medida en que se aborda los problemas, de los cuales la investigación analizó los factores específicos para fortalecer las capacidades productivas y de comercialización de la asociación; se habló de un enfoque cuantitativo donde la investigación del presente trabajo recolectó datos en una medición numérica y un análisis estadístico, con el fin de comprobar y analizar datos específicos del resguardo, su método fue empírico ya que se buscó afianzar y explicar las capacidades productivas que tiene el resguardo, además, identificó el nivel de producción de las artesanas y así mismo pronosticó las ayudas necesarias que este resguardo requirió para llegar a un nivel más óptimo de producción. La investigación fue descriptiva-analítica, que permitió describir y comprender los factores de deficiencia que se pueden llegar a obtener de la asociación, donde se obtuvo una mayor síntesis en las problemáticas y se logró establecer en los objetivos que se quiso alcanzar en su totalidad.

Se tuvo en cuenta la población y muestra del resguardo indígena de Fiqueros de Yascual Nariño, y las técnicas de recolección que se utilizaron para la recolección de datos para una mayor claridad de la situación de las artesanas y del resguardo.

Capítulo 4: En el último capítulo se realizó un análisis detallado de los resultados obtenidos en relación con cada uno de los objetivos específicos planteados en la investigación. Para ello, se examinó los datos recogidos a través de encuestas aplicadas tanto a las artesanas como a los consumidores. Permitiendo así tener un análisis con el fin proporcionar una visión completa de la caracterización de las artesanas, que permitió identificar sus capacidades productivas y de comercialización.

Además, se evaluó la aceptación de los productos artesanales por parte de los consumidores y potenciales clientes, lo que fue crucial para entender el nivel de demanda y las percepciones que tuvo el mercado. A partir de los resultados, también se propuso estrategias para mejorar la producción y comercialización de las artesanías elaboradas con material de fique. Estas estrategias no solo buscaron mejorar la competitividad de las artesanas en el mercado local, sino también fomentó la innovación en sus productos, lo que contribuyó al posicionamiento en mercados más amplios y a la sostenibilidad de sus actividades productivas.

Metodología

Paradigma: La investigación hizo parte del paradigma positivista, también llamado (cuantitativo, empírico-analítico, racionalista) buscó explicar, predecir, controlar los fenómenos, verificar teorías y leyes para regular los fenómenos; identificó causas reales, temporalmente precedentes o simultáneas.

Para la investigación se tomó en cuenta la percepción y opinión de los autores Ortiz y Beltrán (2020), los cuales explican que este paradigma está dentro de la teoría positivista; planteo la posibilidad de llegar a verdades absolutas en la medida en que se abordan los problemas y se establece una distancia significativa entre el investigador y el objeto de estudio (Párr.18).

Es por ello que la presente investigación perteneció al paradigma positivista ya que ayuda a analizar los factores específicos para fortalecer las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas, donde se logró así resaltar su mayor potencial y reconocimiento de sus productos elaborados en fique.

Enfoque: La investigación fue de corte cuantitativo ya que se recolectó la mayor cantidad de información sobre la población del resguardo, se tabulo los datos suministrados, logrando cumplir con el principal objetivo de esta investigación, el cual fue fortalecer las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la asociación.

El enfoque cuantitativo, permitió recolectar la información necesaria dada a través de los datos suministrados de las 3 encuestas realizadas a: las artesanas, los clientes de los productos y a las personas que venden los artículos, esto permitió tener mayor claridad de los aspectos que debieron mejorar las artesanas de la Asociación.

Método: El método empírico analítico pertenece a la presente investigación, ya que se buscó afianzar y explicar las capacidades productivas que tienen en el resguardo, además, se identificó el nivel de producción de las artesanas y así mismo se predijo las ayudas necesarias que

este resguardo requieren para llevar a un nivel óptimo de producción y asegurar el futuro y la preservación de las artesanías y la cultura.

Tipo de investigación: La investigación fue de tipo descriptiva-analítica ya que permito describir y comprender los factores de deficiencia que tienen esta asociación para poder desmenuzarlos y así poder obtener una mayor síntesis en las problemáticas, así se estableció los objetivos que se quieren alcanzar en su totalidad.

Población y muestra

Población. La Asociación cuenta con un total de 13 mujeres que se han dedicado durante gran parte de sus vidas a las artesanías, quienes fueron la población objeto de estudio, además de su líder, quien es el encargado de buscar clientes para la venta de artesanías.

También se identificó la población que comercializaría los productos de fique, es decir los establecimientos comerciales que estarían dispuesto a crear alianzas comerciales con la Asociación en la ciudad de Pasto, por lo cual se identificaron por medio de la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto (2024), a 19 empresas, convirtiéndose en la población de comercializadores.

Muestra. Se realizó un muestreo por conveniencia, ya que la población que se estudio fue pequeña, permitiendo obtener información de la totalidad de los integrantes de la asociación (13 mujeres artesanas), además se aplicó una entrevista al líder de la asociación, la misma muestra se realizó para los clientes potenciales, los cuales fueron los 19 establecimientos comerciales identificados.

Técnicas de recolección de la información

Para la investigación se aplicó como técnicas de recolección de la información las encuestas y la entrevista como fuente primaria, las secundarias mediante la consulta de trabajos de grado y libros en las bibliotecas de la ciudad de Pasto y finalmente las terciarias mediante la investigación en buscadores como Google académico, Dialnet, Redalyc y otras, de libros electrónicos, páginas web, artículos, etc.

Conclusiones:

A través de la caracterización de las artesanas de la Asociación, se logró obtener valiosos datos que permiten comprender la importancia y el impacto de la elaboración de artesanías en la vida de estas mujeres. Mediante una encuesta detallada, se concluyó que la producción de artesanías constituye una fuente vital de ingresos para la mayoría de las participantes, quienes se encuentran en un rango de edad de 40 a 50 años. Este oficio ha sido su principal actividad

económica durante gran parte de sus vidas, permitiéndoles no solo sostenerse económicamente, sino también mantener a sus familias.

Otra conclusión importante que surge de las encuestas realizadas, y que permite tener una visión más clara de las características y potencial de las artesanas, es el impacto positivo que han tenido las capacitaciones brindadas por el gobierno. Aunque estas oportunidades de formación no han sido accesibles para todas las artesanas y han sido limitadas en el tiempo, han logrado generar un efecto transformador en las participantes, ya que les han abierto puertas para participar en diversos eventos regionales enfocados en lo artesanal y cultural, lo que ha aumentado su visibilidad en el mercado artesanal.

Uno de los aspectos más valiosos de las artesanías de estas mujeres es el profundo valor cultural que poseen. Al ser elaboradas por manos femeninas, cada pieza cuenta una historia que refleja las raíces indígenas de la región. Este valor agregado, ligado a la identidad cultural, representa un factor diferenciador crucial en la comercialización de sus productos, estas capacidades posicionan a las artesanas de la como un ejemplo de resiliencia, creatividad y fortaleza, con un gran potencial para seguir creciendo y evolucionando en el ámbito artesanal.

A través de la investigación se observó que las artesanas de la Asociación, tienen escasas capacidades productivas ya que no presentan un alto nivel de demanda de las artesanías elaboradas por el recurso natural llamado fique, esto debido a que las personas hoy en día no compran por gusto artesanías de la región elaboradas a mano, es por ello que los procesos artesanales no están dando los frutos necesarios para solventar diversos problemas que tiene la asociación, una de ellas es la falta de un lugar comunitario para elaborar los distintos procesos productivos para las artesanías, ya que este lugar permitirá la mejora en procesos y la eficiencia del proceso productivo, intercambiando saberes y acelerando las actividades.

La falta de conocimientos en la actual era digital ha limitado a la Asociación en su capacidad para llegar a un mayor número de clientes potenciales. La ausencia de presencia en plataformas digitales dificulta la expansión de su mercado y el reconocimiento de sus productos. Además, el mal manejo de los distintos canales de distribución y comercialización ha sido uno de los factores más debilitadores para la asociación.

Se diseñaron diferentes actividades para fortalecer las estrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías elaboradas a base de fique para mejorar la competitividad y la innovación del producto. Es por ello que es fundamental implementar

maquinaria para el proceso de transformación y producción de la planta de fique a un producto terminado y para completar dichas actividades realizar talleres de seguridad y salud en el trabajo y de manejo de las máquinas de desfibrilación de la planta de fique.

En cuanto al área comercial principalmente se va a desarrollar un empaque marcado con el logotipo de la marca para brindarle una mejor presentación a los productos artesanales de esta asociación para tener un mayor reconocimiento en el mercado, así mismo se pretende establecer canales de comercio como: las redes sociales, página web y diferentes medios de comunicación para aumentar la visualización de los productos.

Recomendaciones:

Para superar el desafío en la falta de comercialización, es crucial que la asociación adquiera conocimientos en herramientas digitales, y estrategias de marketing digital, lo que les permitiría llegar a un público más amplio. También es importante optimizar los canales de distribución para mejorar la accesibilidad de sus productos y aumentar las ventas. Con la implementación de estas mejoras, la asociación podría potenciar su visibilidad y comenzar a posicionarse como asociación y marca reconocida, lo que contribuiría significativamente a su sostenibilidad y crecimiento en general.

El uso de tecnología adecuada ayudaría a mantener la calidad artesanal al automatizar tareas repetitivas y técnicas, permitiendo a las artesanas concentrarse en otras tareas. Esto contribuiría a un proceso más eficiente y competitivo, lo que facilitaría las condiciones de trabajo dentro de la asociación.

También es relevante la realización de alianzas con mercados de artesanías colombianas, lo cual permitiría un incremento en las ventas y la posibilidad de generar relaciones comerciales largo plazo. Estas contribuirían a la consolidación de un mercado más amplio, al tiempo que se preserva la identidad cultural y el reconocimiento de sus productos.

Implementar maquinaria adecuada que facilite y acelere los procesos productivos sería un paso clave para la Asociación. Los procesos actuales, son lentos y requieren un alto esfuerzo físico, lo que limita la capacidad de producción y aumenta los costos. La introducción de maquinaria moderna permitiría optimizar estos procesos, reduciendo el tiempo y el esfuerzo para producir las artesanías.

Otra recomendación respecto a la producción como la comercialización de los productos es fomentar la capacitación continua en técnicas de producción y diseño, respetando siempre sus

tradiciones y saberes ancestrales, por medio de talleres y espacios de intercambio con otras comunidades que trabajen artesanías o expertos en el área artesanal, lo cual les permitirá mejorar la calidad de los productos y ampliar las técnicas utilizadas.

Se recomienda a la asociación de fiqueros que establezcan alianzas con proveedores que les permitan mejorar la calidad de los productos para aumentar la innovación y el control de la calidad, de esta forma también poder optimizar los costos y obtener una eficiencia en la cadena de suministro y lo más importante mejorar la sostenibilidad en cuanto a la innovación.

Referencias:

Agenda Nacional de tierras. (2023). Túquerres Nariño. https://www.ant.gov.co/wp-content/uploads/2024/01/Resumen_DTS_Tuquerres_V1.pdf

Cadefique. (2012). Acuerdo sectorial de competitividad del fique 2010 – 2025. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Normatividad/Acuerdo%20Sectorial%20Competitividad%202012.pdf>

Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales (2021). Cadena Agroindustrial del Fique <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Figueroa Paula. (2015). La fibra artesanal del trabajo femenino un estudio de caso sobre el aporte socioeconómico de la mujer artesana del fique a la economía doméstica. Municipio del tambo departamento de Nariño. año 2014. <https://sired.udenar.edu.co/808/1/91171.pdf>

Gobierno de Colombia y Min agricultura (2018). Cadena del fique y su agroindustria <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Documentos/2018-11-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Mejía Jorge. (2013). Fortalecimiento de los procesos artesanales productivos y culturales de las mujeres artesanas en el departamento de Nariño. “Hilando Redes Humanas de Vida” <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/3802/3/INST-D%202014.%205.%203.pdf>

Paula Figuero. (2015). La fibra artesanal del trabajo femenino un estudio de caso sobre el aporte socioeconómico de la mujer artesana del fique a la economía doméstica.

Municipio del tambo departamento de Nariño. Año
2014..<https://sired.udenar.edu.co/808/1/91171.pdf>

Quiel, L. (2023). Capacidad Comercial.
<https://prezi.com/p/gepmghpofpim/capacidad-comercial/>

SITUR. (2024). Maestros Artesanales de San Juan de Pasto.
<https://situr.narino.gov.co/attractivos-turisticos/maestros-artesanales-de-san-juan-de-pasto>

Introducción

La investigación realizó un diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanías de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.

El producto primario con que cuenta la asociación objeto de estudio es el fique recurso natural que ayuda al sustento de cada familia que hace parte de esta asociación, entregando sus conocimientos pasados de generación en generación en cada artesanía; a pesar de que sus cultivos están en una zona de conflicto armado y baja productividad, el fique aporta a la sostenibilidad de otros productos agroalimentarios que se encuentran en torno al desarrollo de esta área.

El fique como producto ancestral y primario no es tomado en cuenta de forma significativa para el desarrollo de los distintos departamentos de Colombia y especialmente en la región nariñense, al ser un producto desplazado y poco competitivo respecto a la grande competencia del plástico, aunque para ciertas zonas productoras rurales, así como el café prefieren el uso del fique en forma de costales para distribuir o exportar el café.

Actualmente el cultivo de fique rescata estratégicamente la importancia para el desarrollo agroindustrial del país, debido a que en la actualidad existe una gran demanda de fibra a nivel nacional e internacional y una tendencia al uso de empaques biodegradables que maximizan los recursos y generen una producción limpia como política ambiental.

Para el diagnóstico se utilizó una metodología importante para analizar el sector que se va a estudiar, inicialmente el paradigma es el positivista que busca, explicar, predecir, controlar y verificar las teorías. Así mismo, se tiene en cuenta el enfoque cuantitativo que después de la recolección de datos se realiza un análisis estadístico y se analiza la información. De igual manera se tiene presente el método empírico analítico, ya que se busca afianzar y explicar las capacidades productivas que tiene el resguardo, además, identificar el nivel de producción de las artesanías.

Según el tipo de investigación este estudio pertenece a una investigación descriptiva-analítica ya que permite describir y comprender los factores que obstaculizan las capacidades productivas y de comercialización de la asociación. Es muy importante tener en cuenta la población y la muestra del sector que se va a estudiar, ya que según la información obtenida se puede identificar que en la población se cuenta con 13 artesanías a quienes se les aplicó una encuesta y una entrevista al líder de la Asociación.

1. Problema

1.1 Objeto o tema de estudio

Capacidades productivas y de comercialización

1.2 Línea de investigación

Gestión y competitividad: La investigación pertenece a esta línea porque se busca impulsar a la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, buscando un fortalecimiento a las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de esta asociación, con el fin de estimular el desarrollo y crecimiento económico del corregimiento de Yascual.

1.3 Planteamiento del problema

El Resguardo Indígena de Yascual hace parte del Municipio de Túquerres, ubicado en el departamento de Nariño situado al norte de la cabecera municipal, es el territorio más extenso del municipio, está localizado en el corregimiento de Yascual y su centro de acción está en 35 veredas del municipio de Túquerres con una población según el censo 2019 de 6.127 personas de las cuales el 51% son de sexo femenino y el 49% masculino (Alcaldía municipal de Túquerres, 2020).

Las Asociaciones Productoras del Fique requieren mayores procesos de eficiencia y eficacia en el desarrollo de elaboración de las artesanías, este mismo se lleva a cabo a través de ocho pasos fundamentales que van desde el cultivo hasta la obtención de un producto terminado, los pasos son: el cultivo de fique, proceso con máquina desfibradora, fibra del fique natural lavada y tendida, empaçado artesanal, peinado de la fibra, hilado del fique, tejido en telar horizontal (FENALFIQUE, 2024).

A pesar de que las regiones más productivas del fique en Colombia son Cauca y Nariño, se ha identificado que en los últimos años ha tenido una baja producción, a causa de la dinámica negativa que es generada por los altos costos de producción Vs bajo precio del producto terminado y los fenómenos climáticos que ocasionan que el fique florezca antes del tiempo y no finalice el ciclo de maduración (MINAGRICULTURA, 2018).

Con lo anterior, se identifica que una de las mayores desventajas de la asociación la cual es la falta de maquinaria para la producción del fique, lo que hace que dicho proceso tenga un atraso en el desarrollo del producto por lo tanto se fabriquen menores cantidades de artesanías para ofrecerlas al mercado, obteniendo menores ingresos que benefician a los artesanos de la asociación.

Respecto a la comercialización de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, se puede identificar que presenta una deficiencia respecto a los canales de distribución y la falta de promoción de publicidad en la región, generando una falta de puntos de ventas en el territorio lo que conlleva a que el producto no tenga reconocimiento a nivel general.

Otra de las principales problemática del Resguardo Indígena de Yascual, es el bajo nivel de conocimiento en el área de emprendimiento a nivel rural, desencadenado por diversos factores negativos tales como, la carencia de educación de calidad, el desplazamiento forzado, factores culturales y sociodemográficos en desequilibrio, los cuales influyen en gran manera para que muchos de los habitantes del Resguardo tomen decisiones como abandonar sus territorios emigrando a otros lugares en busca de otras alternativas, en este caso a realizar labores ilegales en las zonas productoras de hoja de coca y la minería ilegal, adoptando una posición de conformismo y autodestrucción personal, familiar y social, resignándose a trabajar como empleados sin ningún porvenir ni proyecto de vida definido, olvidando por completo sus raíces e identidad cultural.

Una alternativa para disminuir el impacto económico, social y ambiental frente a esta problemática es implementar un proyecto que garantice la sostenibilidad económica, mejorando la calidad de vida de las familias, comunidad y sociedad en general a través de la transformación y comercialización de productos derivados del fique, los cuales generan un valor agregado en un entorno de legalidad.

1.4 Formulación del problema

¿Cuál es el grado de desarrollo actual de las capacidades productivas y de comercialización y su incidencia en la competitividad de La Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Realizar un diagnóstico del grado de desarrollo actual de las capacidades productivas y de comercialización y su incidencia en la competitividad de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.

1.5.2 Objetivos específicos

- Realizar la caracterización de las artesanías de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual – Nariño.

- Identificar las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas.
- Diseñar estrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías hechas con material de fique para mejorar la competitividad y la innovación del producto.

1.6 Justificación

Gran parte de los campesinos cultivadores de fique son minifundistas, propietarios de pequeñas extensiones de tierra, situadas por lo general en regiones con bajo potencial productivo y zona de conflicto armado y aunque el cultivo de fique no es considerado para seguridad alimentaria es un cultivo generador de productos y servicios, que aporta a la sostenibilidad de otros productos agroalimentarios que se encuentran en torno al desarrollo de ésta.

El cultivo de fique en Colombia ha sido motor de desarrollo socioeconómico específicamente para los Departamentos de Cauca, Antioquia, Nariño, Santander, Boyacá, Caldas y Risaralda quienes tradicionalmente elaboraban mochilas, alpargatas, hamacas y otras artesanías conocidas en ámbito nacional, pero principalmente quien impulso la dinámica activa de este subsector fue la industria de sacos especialmente para el café (MINAGRICULTURA, 2017).

Actualmente el cultivo de Fique recobra estratégicamente importancia para el desarrollo Agroindustrial del país, debido a que en la actualidad existe una gran demanda de fibra a nivel nacional e internacional y una tendencia al uso de empaques biodegradables, remplazando naturalmente las bolsas plásticas maximizando los recursos y producción limpia como política ambiental (UNIMINUTO, 2021).

Por otra parte, como justificación teórica, se puede afirmar que la investigación propuesta sobre las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas del resguardo indígena de Yascual-Nariño permite realizar un diagnóstico con la aplicación de la teoría y conceptos básicos de las capacidades productivas, capacidades de comercialización, problemáticas internas y externas que afecten al rendimiento de los artesanos y a la elaboración de sus artesanías, estas teorías son el fundamento de la investigación para identificar si las artesanas presentan o no estas capacidades, además para el logro de los objetivos de estudio, se acude al empleo de técnicas de indagación como encuestas dirigidas a los participantes de la asociación, para con ello conocer más a fondo el nivel de vida de los artesanos y una entrevista a su líder para recolectar información de la asociación.

De otra forma, con respecto a la justificación teórica, en esta investigación se utilizará el método científico para conocer las capacidades de las artesanas tanto en el ámbito productivo como en el de comercialización de sus artesanías, esto se realizará por medio de la entrevista y las encuestas que están en el presente trabajo. Con la aplicación de estos métodos de recolección de información se podrá tabular las encuestas, categorizar la entrevista para cada tipo población como son los artesanos y los compradores de artesanías de fique y de esta manera obtener resultados del diagnóstico sobre las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la asociación; y así poderles brindar diferentes estrategias para un mayor aprovechamiento de sus artesanías que son hechas a mano, lo cual les brinda un valor único respecto a los productos que son hechos en masa.

En lo referente a la justificación práctica, se puede afirmar que la investigación será implementada en la asociación, debido a que existe el interés de aplicar este estudio por parte de las artesanas y el líder de la asociación con el objetivo de que conozcan y practiquen aquellas capacidades de comercialización, producción y las estrategias que se les dará a conocer, con el objeto de ser competitivas y por ende obtener ingresos para poder mejorar su calidad de vida y la de sus familias.

2. Marco referencial

2.1 Antecedentes

Antecedente internacional

La investigación “Fortalecimiento de capacidades para mejorar la productividad de la Asociación de Productores Agropecuarios Artesanos Colcabamba en el año 2022” cuyo objetivo general es “demostrar qué relación existe entre el fortalecimiento de capacidades y la productividad de las socias de la APAA Colcabamba en el año 2022” y sus objetivos específicos:

Realizar un diagnóstico de la organización a través del empleo de la Matriz ICO que será redactado a través de una entrevista a su líder y la Metodología DCBA dentro de la APAA Colcabamba en el año 2022

Sistematizar la experiencia del fortalecimiento de capacidades y medir la productividad de las socias de la APAA Colcabamba en el año 2022, tras el desarrollo de los talleres junto a la participación de las socias e en otros espacios significativos.

Las principales conclusiones son:

Se logró demostrar que existe una relación positiva entre el fortalecimiento de capacidades y la productividad de las artesanas de la asociación en el periodo 2022; donde 18 de las 24 socias han aumentado al menos en una unidad; se lograron 21 unidades más en la organización o un 0,875 unidades como variación promedio de productos terminados por artesana; asimismo, la variación en el valor total de los productos es 1307 soles o 54,458 soles como el valor promedio de soles por artesana; en el comparativo entre lo producido entre agosto y noviembre del 2022. Los roles de cuidado restan productividad en la elaboración de textiles.

Se realizó un diagnóstico de la organización a través del empleo de la Matriz ICO se evidencia diversas oportunidades para seguir mejorando como organización; mientras que la Metodología DCBA dentro de la APAA Colcabamba en el año 2022, muestra que los capitales mejor valorados para ellas son: capital social y capital individual; mientras que los menos ponderados son: capital político y capital financiero; con lo cual es oportuno mencionar que esta organización tiene en un lugar privilegiado el apoyo conjunto entre las socias y sus capacidades individuales; contrario a ello, sienten que no hay un compromiso político definido por parte del gobierno de turno y también, la falta de recursos económicos no le ha posibilitado seguir creciendo a pasos agigantados a esta asociación (Araneda, 2023).

Aportes: Este trabajo de grado aportará a la investigación, en el diagnóstico de actividades productivas y comerciales, que permiten la creación de sus artesanías para satisfacer las necesidades de la sociedad, estas actividades son muy esenciales para el desarrollo económico de las artesanías que fabrican en el resguardo, ya que generan empleo, ingresos y riqueza. Además, fomentan la innovación y la competitividad, lo que a su vez mejora la calidad de vida de las personas. También sería importante establecer tecnología y la innovación ya que son herramientas fundamentales para mejorar la eficiencia y la productividad en las actividades productivas.

Antecedente Nacional

La investigación de “La iniciativa para fortalecer a los artesanos indígenas en condición de desplazamiento” del artículo de Colprensa en el año 2022, tiene como objetivo general que la iniciativa empodere a estos grupos con herramientas comunicativas que articulen lo tradicional con lo digital y su objetivo específico tiene un enfoque diferencial que responde a la identidad propia y los saberes tradicionales de las comunidades artesanales indígenas del país, Artesanías de Colombia pone en marcha un proyecto que brinda formación especializada a más de 400 artesanos víctimas del desplazamiento.

Potenciar las capacidades empresariales, de comercialización y la educación financiera de cada grupo, según su perfil, acompañarlos en la identificación de oportunidades comerciales digitales y en su posicionamiento en nichos de mercado.

Este proyecto, beneficia a 25 grupos productivos artesanales de población indígena de diversas regiones, los cuales reciben acompañamiento presencial y virtual por parte de un equipo interdisciplinar en campos como diseño industrial, social, comercial y de comunicaciones.

Con el potencial productivo y técnico de los grupos productivos artesanales, se avanza en acciones para fomentar los procesos de producción diferenciados con elementos de su identidad y con estándares de calidad orientados a la participación comercial de los grupos beneficiarios.

Cada grupo artesanal productivo accede a una formación en el uso de herramientas digitales que les permitan articular la comunicación tradicional con la digital en su entorno comunitario, y así facilitar su gestión comercial, sus capacidades organizativas y de formalización en los grupos productivos artesanales, teniendo en cuenta el tejido social y la identidad de cada comunidad.

Sus principales conclusiones son:

“Los artesanos y las comunidades indígenas son fundamentales para preservar nuestra identidad cultural y mostrarle al mundo la riqueza de Colombia. Iniciativas como esta, entre Colombia Productiva y Artesanías de Colombia, por medio de Compra Lo Nuestro, sirven para potenciar las capacidades de las comunidades víctimas del desplazamiento y lograr que sus creaciones artesanales tengan más espacio entre los consumidores”.

El programa ha ayudado a que las comunidades valoren el trabajo que los diferentes artesanos de las distintas comunidades realizan. Es una forma de evitar los intermediarios pues los productores ahora son los directos comercializadores.

Aportes: El artículo ayuda y aporta al desarrollo del trabajo de investigación porque permite tener un enfoque de las diferentes comunidades del país y cómo las distintas fundaciones de las regiones aportan al desarrollo sostenible de las historias, culturas y tradiciones de estas, en este caso regiones del magdalena, estas ayudando a impulsar su cultura a través de artesanías que representan la historia, el amor y el respeto que reflejan en cada una de ellas utilizando herramientas de comunicación TIC'S y distintos programas de formación para estas comunidades, así promulgar el esfuerzo dando un valor justo de cada obra artesanal, por lo cual el artículo puede aportar a tomar la iniciativa de la cooperación de parte de las estudiantes investigadoras del proyecto tomando ejemplo de la ayuda para un mayor reconocimiento de las artesanas de la

Asociación Agropecuaria de Yascual-Nariño y sus artesanías derivadas del fique, intercambiando conocimientos, historias, y capacidades de unos a otros, estos aportes ayudaran a esta asociación a ser reconocidos por sus esfuerzos, obras ancestrales de artesanía pasados de generación en generación. Y los nuevos conocimientos de administración dados por las investigadoras.

Aporte regional

La investigación “Desarrollo de Producto Sostenible, Basado en el Diseño Colaborativo con la Asociación de Mujeres Emprendedoras de Buesaco y la Empresa Megáfono en el año 2020”, tiene como objetivo general, “generar un impacto en las condiciones laborales de las artesanas de la Asociación de Mujeres Emprendedoras de Buesaco (ASMEB), desde el diseño industrial con una perspectiva sostenible.” Y en cuanto a los objetivos específicos es identificar las oportunidades de diseño a través de la Asociación de Mujeres Emprendedoras de Buesaco para generar líneas de productos sostenibles.

Generar espacios con la comunidad que permitan conocer elementos de su identidad para ser aplicados en el desarrollo de producto.

Seleccionar e implementar una línea de productos desarrollados de manera conjunta con la comunidad.

Principales conclusiones:

Al implementar el diseño colaborativo, se puede crear relaciones tanto con el usuario con el diseñador, el empresario con el artesano o el diseñador con el artesano, son muchos los caminos que se pueden escoger para lograr los retos de sostenibilidad que tienen normalmente las comunidades que trabajan con artesanías. Y para lograrlo se necesita que cada persona aporte con el cambio.

También se encontró en esta investigación que el género femenino aún presenta desigualdades en muchos campos, pero el solo hecho de integrar y empoderar por medio de las artesanías, ya es un aporte significativo, para los cambios que se deben ir realizando para bríndales visualización y sostenibilidad a las mujeres.

Cabe resaltar que la artesanía en la población de Pasto no es muy bien valorada, puesto que muchas veces los usuarios consideran que por ser local debe ser económico a diferencia de otras ciudades donde si valoran el trabajo de cada puntada.

Finalmente se identificó que trabajar para visibilizar tanto el trabajo de los artesanos del departamento como el de un diseñador o una empresa es el impulso que se le da a una región, pues

gracias a la tecnología no solo se incrementan los ingresos, sino que también se promueve el turismo.

Aporte: Gracias a la vinculación del emprendimiento Megáfono, el cual fortalecerá la posibilidad de visibilizar y comercializar los productos finales, de un grupo de mujeres quienes se destacan por su trabajo en artesanía, esto dentro de una colección de tres productos, por lo tanto la participación entre las dos partes, trae consigo un aporte sostenible, el cual se convierte no solo en una fuente de ingresos sino que también en el valor que tiene la mujer actual, fortaleciendo sus habilidades y aptitudes, creando igualdad y empoderamiento de las mismas. Ayudará a la investigación, por medio de la identificación de las habilidades y destrezas de cada mujer artesana.

2.2 Marco teórico

Caracterización del sector artesanal en Colombia

Artesanías de Colombia (2024):

Realiza la caracterización del sector artesanal a través de su Sistema de Información Estadístico de la Actividad Artesanal (SIEAA), cuya función es indagar en diversas variables correspondientes a las características sociodemográficas, económicas y productivas de los artesanos, así como también sobre su asociatividad.

Características sociodemográficas

-Distribución etaria y sexo: la muestra revela que más del 61% de la población tiene más de 40 años, mientras que el 23.1% tiene más de 60. Por lo que se evidencia la importancia de emprender acciones dirigidas a la protección y transmisión de saberes y prácticas artesanales.

-Pertenencia étnica: los departamentos en donde hay mayor porcentaje de personas que se dedican a la actividad artesanal y se reconocen como indígenas son: Amazonas; La Guajira; Chocó y Córdoba.

-Régimen de Seguridad Social en Salud: el sector artesanal se desarrolla en medio de condiciones de informalidad. Aunque en Bogotá el 69,7% de los artesanos tiene afiliación al régimen contributivo, mientras que en Chocó 94,5% tiene afiliación al régimen subsidiado.

-Zona de residencia: de acuerdo con la muestra, 60,2% de las personas dedicadas a la actividad artesanal reside en zonas urbanas y 39,8% en zonas rurales.

Características productivas:

- Forma de aprendizaje de los oficios artesanales: se evidencia que la mayor parte de los artesanos aprendió su oficio artesanal a través de transmisión familiar, lo que revela el carácter tradicional y cultural de la artesanía.

- Lugar de producción artesanal: el 70% de los artesanos elaboran las piezas artesanales en el hogar, 51,4% en cualquier lugar de la vivienda y 18,6% en un lugar exclusivo dentro de la vivienda.

- Tipos de materias primas: las de origen vegetal son las que se usan en mayor proporción en la elaboración de piezas artesanales.

- Tipos de herramientas: del total de los artesanos, 65% elabora las piezas artesanales principalmente a mano; 22,4% se apoya en máquinas simples y 19,6% hace uso de máquinas con motor.

Características socioeconómicas

- Ingreso promedio mensual al hogar por artesanía: para el 50,7% de los artesanos encuestados la artesanía es la principal fuente de ingreso del hogar.

- Rol laboral en la actividad artesanal: la mayor parte de los artesanos trabajan de forma independiente.

- Comercialización: 75,8% de los artesanos manifestaron realizar la mayor parte de sus ventas de forma directa al consumidor final; 21,6% por intermediarios; 8,3% por medio de asociaciones y 7,4% a través de puntos de venta.

- Participación en ferias artesanales: los departamentos en donde se presenta mayor proporción de participación en ferias son Bogotá (48,1%); Cundinamarca (49,3%) y Antioquia (48,9%).

- Dificultades en la comercialización: la principal dificultad reportada es el desconocimiento de los mercados y las preferencias de los compradores.

Características de los negocios de comercialización de artesanías

- Rol de las y los artesanos en los negocios: la mayor parte de los artesanos manifestaron ser propietarias de negocios de comercialización de artesanías.

- Ingresos económicos por el negocio: el 42,7% de los artesanos manifestó estar devengando un salario a partir de la tenencia e ingresos del negocio.

- Registros de los negocios: de los artesanos encuestados, un poco más de la mitad cuenta con RUT y cerca de la mitad con NIT.
- Solicitud de créditos o préstamos para el desarrollo de la actividad artesanal: el 11,1% de las personas han solicitado créditos o préstamos para el desarrollo de la actividad artesanal. De esta proporción, el 90,6% de quienes hacen la solicitud recibe aprobación.

Por otra parte, de acuerdo a CADEFIQUE (2012):

El fique es producido en Colombia por pequeños agricultores con eminente economía campesina en (70.000) familias distribuidas en los departamentos de Nariño, Cauca, Santander, Antioquia, Caldas, Risaralda, Boyacá y Cundinamarca, principalmente. El fique utiliza alrededor del 20% del área de cada finca y genera una cifra similar de los ingresos de los productores.

La fibra es comprada mayoritariamente (aproximadamente el 80%) por la industria, representada en tres grandes empresas que confeccionan empaques, cordeles y telas. El resto es adquirido por alrededor de 4.900 artesanos que se dedican a la producción de empaques y artículos decorativos.

De acuerdo a la Corporación Colombia Internacional (2022):

En el proceso de producción las mujeres se encargan de transformar los jugos y el bagazo de la hoja de fique y de desarrollar artesanías ancestrales con las fibras no comerciales; mientras que los hombres indígenas realizan el proceso de desfibrado de la hoja de la planta. Actualmente, la asociación cuenta con 100 unidades productivas y un acuerdo comercial con la Compañía de Empaques S.A.

Tras un año de implementación, uno de los logros destacados de este proyecto es la renovación de las máquinas en mal estado, lo cual permite mejorar la cantidad y calidad de la producción, además de reducir sus costos, según indican miembros de Asofique, "esto es un sueño hecho realidad. Antes debíamos alquilar máquinas por 40 mil pesos día, pero ahora son propias", señala José María Guetoto, miembro de la asociación.

De acuerdo a Katherine López (2018):

La mayoría de los productores se encargan del proceso desde el comienzo que es realizar el semillero hasta la siembra y cosecha, sin embargo, también existen aquellos que desean comprar la semilla que tenga una altura promedio de 80 cm para de una vez proceder a la siembra. Dentro de esta sección se encuentra el beneficio que se realiza del cultivo de fique, donde cada planta por corte produce un kilo según dimensión de siembra.

Capacidad Comercial:

De acuerdo a Segura (2014):

La capacidad comercial de los productores de las artesanías del fique tiene un mercado potencial para este tipo de productos elaborados a mano en la distribución de tiendas artesanales, comercializadores, tiendas de decoración y moda, almacenes, las cuales llegarían al consumidor final.

Según López (2018):

Existen intermediarios minoristas quienes se encargan de comprar la fibra en los pueblos lejanos y transportarla hasta la compañía de su preferencia. También hay productores que la comercializan de manera directa, utilizan medios de transporte como chivas, camiones, camionetas o furgones.

Capacidades productivas y de comercialización de las artesanas colombianas.

De acuerdo a Artesanías de Colombia (2022):

Es pertinente consolidar acciones que incrementen la productividad del sector artesanal en el país, sin olvidar, la preservación del patrimonio cultural asociado a la actividad artesanal. En consecuencia, el fortalecimiento de la actividad artesanal se centra en las acciones que permitan visibilizar y potenciar las capacidades existentes de los diferentes actores asociados a la cadena de valor, con el fin de generar procesos de desarrollo de la actividad en las regiones con vocación artesanal, a través de iniciativas como el mantenimiento de la ejecución de proyectos regionales, los programas especiales, entre otras. Todo con el fin de proteger los oficios y la tradición a través de las unidades productivas de las artesanías que logren ser fortalecidas. Esto se logra gracias a las actividades que se implementan en el marco de la estrategia nacional de mejoramiento productivo (p.35).

Así mismo, la comercialización plantea unos retos específicos. Se requiere que haya agentes en el proceso de distribución de economía local, para que los mismos se articulen a una economía de mercado, ya que las artesanías en Colombia sobreviven en condiciones propias y están amenazada por la industria. Por ello para poder fortalecer las capacidades de comercialización del sector artesanal y poder lograr aumentar su participación en el mercado, se debe identificar los actores que demandan la artesanía tanto a nivel nacional como internacional, identificar las tendencias que el mercado, ofrecer exhibiciones de artesanía para conectar con

compradores y comerciantes de artesanía a nivel nacional e internacional, esto se logra por medio de la participación en ferias sin perder la identidad cultural y regional (p.1).

Estrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías

Según los autores Benavides y Redond0b (2021):

El sector artesanal tiene un papel importante en el desarrollo económico nacional y en la lucha contra la pobreza. Este busca promover nuevas formas de mercadeo, desarrollar redes comerciales y fomentar la participación en exposiciones y ferias, ya que esto puede hacer que los artesanos mejoren sus condiciones.

Según Cahuasa (2023):

La producción artesanal, local y nacional, tiene valor agregado por su calidad de trabajo y requiere de políticas públicas para su promoción; en tanto, una buena estrategia comercial puede facilitar la internacionalización de la marca, con innovaciones tecnológicas y redes sociales.

3. Metodología

3.1 Paradigma

La investigación perteneció al paradigma positivista, también llamado (cuantitativo, empírico-analítico, racionalista) el cual busco explicar, predecir, controlar los fenómenos, verificar teorías y leyes para regular los fenómenos; identificar causas reales, temporalmente precedentes o simultáneas.

Según los autores Ortiz y Beltrán (2020):

Este paradigma se ubicó dentro de la teoría positivista; plantea la posibilidad de llegar a verdades absolutas en la medida en que se abordan los problemas y se establece una distancia significativa entre el investigador y el objeto de estudio (Párr.18).

Por lo anterior, la investigación sobre el diagnostico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño pertenece al paradigma positivista ya que ayuda a analizar los factores específicos para fortalecer las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas y así poder

resaltar su mayor potencial logrando un crecimiento y posteriormente un reconocimiento de sus productos elaborados en fique.

3.2 Enfoque

Según los autores Hernández et al. (2014):

La investigación perteneció al enfoque cuantitativo, el cual utilizo la recolección de datos, la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. El enfoque cuantitativo represento un conjunto de procesos es secuencial y probatorio. (p. 37)

La investigación correspondió al enfoque cuantitativo utilizando la recolección de datos, la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. El enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos es secuencial y probatorio. (p. 37)

La investigación es de corte cuantitativo ya que se recolecto la mayor cantidad de información sobre la población del resguardo, se tabulo la información obteniendo porcentajes que permitieron analizar datos precisos, logrando el cumplimiento del principal objetivo de esta investigación el cual fue fortalecer las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la asociación.

3.3 Método

La investigación tuvo un método empírico analítico, según Ciro (2004): “El interés es explicar, controlar, predecir, ello puede hacerse tanto para responder a problemas relacionados con objetos de estudio de las ciencias naturales, como para objetos de estudio de las ciencias sociales” (Párr. 26).

Este método perteneció a la investigación que se realizó sobre la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, la cual busco afianzar y explicar las capacidades productivas que tiene el resguardo, además, identifíco el nivel de producción de las artesanas y así mismo predecir las ayudas necesarias que este resguardo requiere para llevar a un nivel más óptimo de producción y asegurar el futuro y la preservación de las artesanías y la cultura. Este método perteneció a la investigación que se realizó sobre la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, ya que se buscó afianzar y explicar las capacidades productivas que

tenían el resguardo, además, identifiqué el nivel de producción de las artesanas y así mismo predecir las ayudas necesarias que este resguardo requirió para llevar a un nivel más óptimo de producción y asegurar el futuro y la preservación de las artesanías y la cultura.

3.4 Tipo de investigación

Investigación descriptiva: Según Yánez (2023):

Esta investigación asumió como objetivo principal describir las características o propiedades de un fenómeno, situación o área de estudio sin manipular las variables ni establecer relaciones causales. Su enfoque principal es proporcionar una representación detallada y precisa de lo que se está estudiando (Párr.1).

La investigación analítica según Hurtado (2013):

Su objetivo fue analizar un evento y comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes. La investigación analítica incluyó dos aspectos que son: primero síntesis, que es reunir varias cosas de modo que conformen una totalidad coherente. Es reconstruir, volver a integrar las partes de la totalidad, de una manera más amplia a la que se tenía al comienzo. Segundo análisis que es, desintegrar o descomponer una totalidad en sus partes, identificar y reorganizar las sinergias de un evento en base a patrones de relación implícitos o menos evidentes (p. 6).

El estudio perteneció a la investigación descriptiva-analítica ya que permito describir y comprender los factores de deficiencia que se obtuvieron de esta asociación para poder desmenuzarlos y así se obtuvo una mayor síntesis en las problemáticas logrado establecer los objetivos que se quieren alcanzar en su totalidad.

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población. La Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño tiene 13 mujeres y 1 hombre que se dedican a las artesanías quienes son la población objeto de estudio, además su líder José Antidio Tez Getial, quien es el encargado de buscar clientes para la venta de artesanías. Según la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto (2024) en su código CIIU G4759 que hace referencia al Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos especializados, de los cuales se filtró los que tenían directamente relación con la comercialización de artesanías elaboradas en fique y solo aparecen 19 convirtiéndose en la población de comercializadores.

3.5.2 Muestra. Como la población es reducida se ejecutó un muestreo por conveniencia que consistió en obtener información directa de las personas que estuvieron dispuestas a responder las encuestas y la entrevista, para este caso se tomaron como muestra las 13 mujeres y 1 hombre quienes son los artesanos de la Asociación, además se aplicó una entrevista al líder de la asociación, el señor José Antidio Tez Getial. Así mismo se obtuvo una muestra por conveniencia de algunos clientes potenciales. Así mismo como la población de clientes potenciales es reducida se les aplicó una encuesta a los 19 establecimientos identificados.

3.6 Técnicas de recolección de la información

Para la investigación se aplicó como técnicas de recolección de la información la encuesta y la entrevista. Como fuentes de recolección de información se utilizó las primarias a través de encuestas y entrevista; las secundarias mediante la consulta de trabajos de grado y libros en las bibliotecas de la ciudad de Pasto y finalmente las terciarias mediante la investigación en buscadores como google académico, dialnet, redalyc y otras, de libros electrónicos, páginas web, artículos, etc.

4. Análisis de resultados

4.1 Caracterización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual – Nariño.

Es posible afirmar que la caracterización en general consiste en un tipo de estudio de índole esencialmente descriptiva, la cual puede recurrir a la consecución de datos cuantitativos y cualitativos con el objeto de aproximarse al conocimiento y comprensión de las estructuras, características, dinámicas, acontecimientos y experiencias asociadas a un objeto de interés (Sánchez, 2010; Strauss & Corbin, 2002).

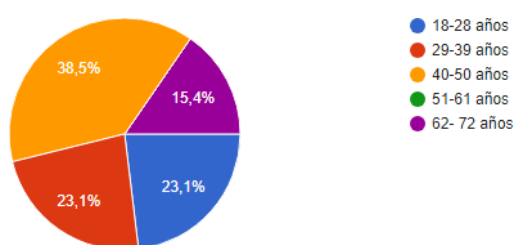
Es así como, la caracterización de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del resguardo de Yascual Nariño se basa en el estudio de las artesanas y todas sus actividades en el desarrollo de las artesanías, para suplir necesidades de la población y también de la misma asociación de mujeres que realizan artesanías, para sostener económicamente a sus familias, ya que la mayoría son madres cabezas de familia, que velan por el bienestar de sus hogares.

Se pretende indagar en diversas variables correspondientes a las características sociodemográficas, económicas y productivas de las artesanas, así como también sobre su asociatividad.

A continuación, se presenta el análisis de la información obtenida con la aplicación de la encuesta dirigida a las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño.

Figura 1.

Edades de las artesanas

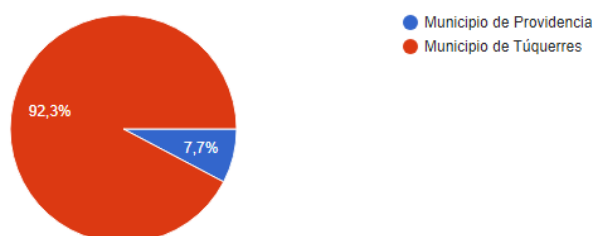


Nota. Fuente: Autoría propia

En la anterior figura se analizó la variable edad de la Asociación de las Artesanas de Fique en Yascual Nariño, a raíz de ello el rango manejado en esta variable es de 18-72 años, se evidencia que el mayor porcentaje (38.5%) pertenece al rango de edad entre 40 a 50 años, se evidencia que las artesanas ya son personas adultas que han definido el sector al que se dedicarán y obtendrán ingresos.

Figura 2.

Municipio de residencia



Nota. Fuente: Autoría propia

En el variable municipio de residencia, la población encuestada se encontró que el 92,3% de las 13 artesanas son del Municipio de Tuquerres y el porcentaje restante mínimo es de 7,7%

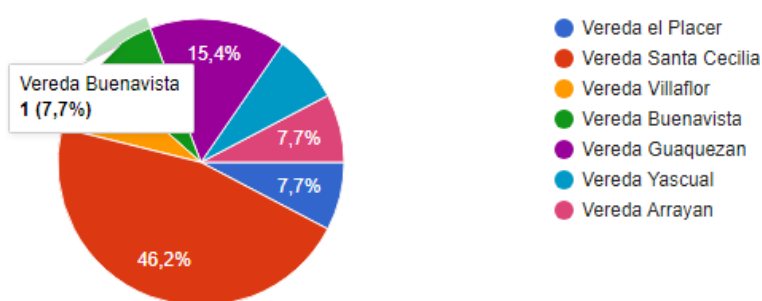
pertenecientes al Municipio de Providencia, haciendo referencia que el mayor potencial de las artesanas está ubicado en Túquerres.

Esto se puede corroborar por la investigación realizada por Agenda Nacional de tierras (2023), la cual afirma que:

Para el año 2023, el municipio de Túquerres presenta una población de 44.419 habitantes, de los cuales 22.727 son hombres (48,96%) y 23.692 mujeres (51,04%) (DANE, 2023). Según datos del DANE, para el año 2022 en Túquerres se encuentran constituidos dos (2) resguardos indígenas, Túquerres y Yascual, que pertenecen a la etnia del gran pueblo de los Pastos.

Figura 3.

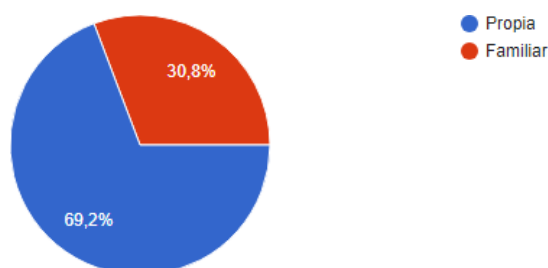
Vereda a la que pertenece



Nota. Fuente: Autoría propia

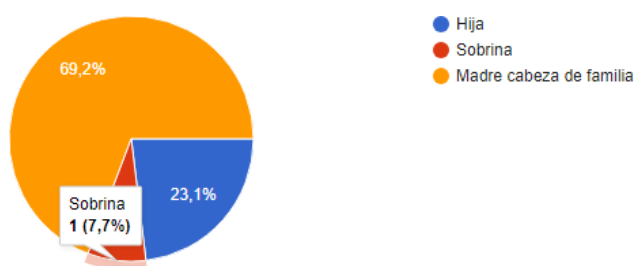
Se preguntó a las artesanas de la Asociación a que vereda pertenecen, y el 46,2 % respondió que hacen parte de la vereda Santa Cecilia, haciendo referencia que la mayoría de las mujeres artesanas pertenecen a esta vereda, además siendo evidente que el menor porcentaje es de 7.7% correspondiente a la Vereda Buenavista.

Por lo tanto, para la presente investigación, ayuda a determinar que la mayoría de las artesanas se encuentran en Santa Cecilia, por lo cual se debe realizar mayores capacitaciones, talleres para incentivar sus capacidades productivas, comercialización, infraestructura en esta vereda, ya que es donde se encuentran gran parte de las artesanas.

Figura 4.*Tipo de vivienda**Nota.* Fuente: Autoría propia

Se indago a las mujeres artesanas sobre el tipo de vivienda, las respuestas obtenidas y evidenciaron, que el 69,2% tienen vivienda propia, y el 30,8% de las artesanas tienen una vivienda familiar.

Por lo cual se puede concluir que la mayoría de las artesanas tendrían un lugar propio y estable para poder realizar sus artesanías, lo cual les brinda la posibilidad de organizar su lugar de trabajo en el momento que lo necesiten, además demuestran que el aspecto fundamental de un lugar donde vivir, ya estaría cubierto, lo que quiere decir que los ingresos de las artesanías estarían destinados a otros aspectos.

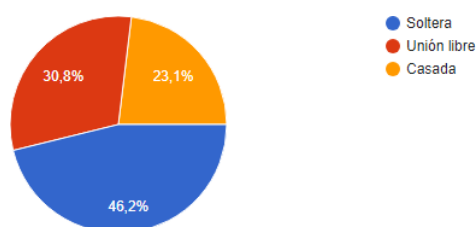
Figura 5.*Posición en el hogar**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la encuesta realizada se preguntó, cuál es su posición en el hogar. La mayoría con un porcentaje de 69,2% es madre cabeza de familia, seguido de un porcentaje de 23,1% haciendo referencia que es hija.

Se puede concluir de la presente información que las personas adultas son las que están llevando la tradición de realizar artesanías, además se puede identificar que la mayoría son madres cabezas de familias, lo cual se deben realizar estrategias para potencializar la capacidad de fabricación y reconocimientos de las artesanías para brindar mayores ingresos a estas personas, ya que son las que sustentan el hogar.

Figura 6.

Estado civil



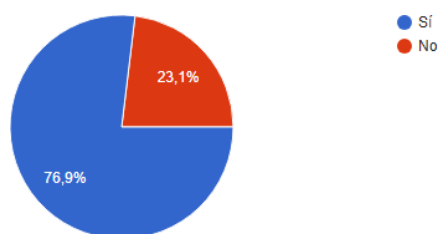
Nota. Fuente: Autoría propia

En la variable estado civil, las artesanas de la asociación, contestaron que la mayoría de las mujeres son solteras con un porcentaje de 46,2%, seguido de un porcentaje de 30,8% siendo su estado civil unión libre, y el menor parte de las artesanas siendo casadas con un 23,1% de resultado.

Por lo cual se puede concluir que las artesanas que son solteras, casadas o en unión libre destinan trabajar en la artesanía para obtener ingresos por medio de la realización de las artesanías, ya que tienen personas por las cuales deben trabajar.

Figura 7.

Personas a cargo



Nota. Fuente: Autoría propia

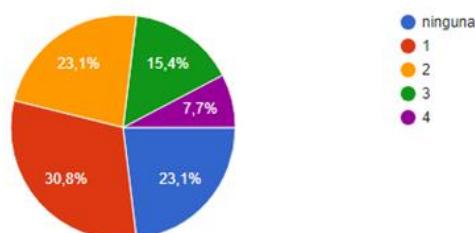
Los datos arrojados muestran, que el mayor porcentaje siendo 76,9% tiene personas a cargo, y la minoría de 23,1% no tiene personas a cargo.

Por lo cual se puede identificar que las artesanas utilizan sus conocimientos y habilidades para realizar las artesanías y de este modo obtener ingresos necesarios para poder sustentar sus

hogares y a las personas que tienen a cargo y así poder cubrir todas las responsabilidades económicas.

Figura 8.

Número de personas que tiene a cargo



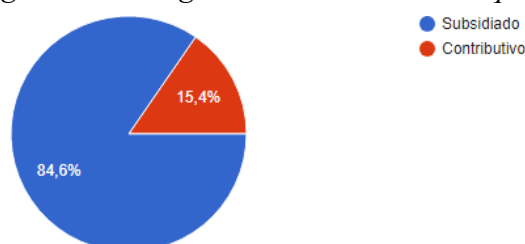
Nota. Fuente: Autoría propia

En la anterior variable se muestra una lista del número de persona que tienen cargo, siendo 1, 2,3, 4 oninguna persona que tienen a cargo, del cual se evidencia que el 30,8% tiene 1 persona a cargo, tenido 2 personas a cargo el 23,1%, el mismo porcentaje (23,1) no tiene ninguna persona a cargo,el 15,4% tiene 3 personas a cargo y el 7,7% tiene 4 personas a cargo.

La presente información permitirá establecer la capacidad de producción que tendría cada artesana de la Asociación. Además, se podrían crear estrategias para que las personas que tienen más personas a su cargo y tienen más responsabilidades, se les pueda dar una mayor flexibilidad en el tiempo de realización de las artesanías sin parar la producción de las artesanías.

Figura 9.

Regímenes de seguridad social en salud que están afiliados



Nota. Fuente: Autoría propia

Se preguntó a las artesanas a cuál régimen de seguridad social en salud está afiliada, de las cuales la mayoría con un 84,6% pertenece al régimen subsidiado y al régimen contributivo pertenece el 15,4%, haciendo referencia que la mayoría de las artesanas perteneces al régimen subsidiado teniendo un porcentaje alto de las artesanas que son subsidias por el estado, ya que la mayoría de la población se encuentra en régimen contributivo, por lo que al tener escasos ingresos

el Estado les brinda su derecho de salud por medio del régimen subsidiado que les brinda servicios de atención para la salud.

Tabla 1

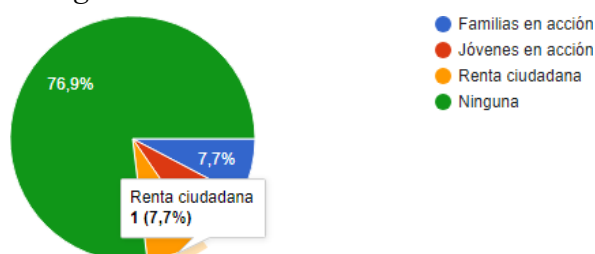
Cobertura del aseguramiento por municipio del departamento de Nariño a marzo de 2012

MUNICIPIO	CONTRIBUTIVO	SUBSIDIADO	EXCEPCIÓN	TOTAL GENERAL
Túquerres	7.260	36.095	860	44.215

Nota. La presenta tabla ayuda a identificar el número de personas que se encuentran en el régimen contributivo, subsidiado y los que no se encuentran inscritas a ningún régimen de salud según el año 2012 en el municipio de Tuquerres (supersalud., 2012).

Figura 10.

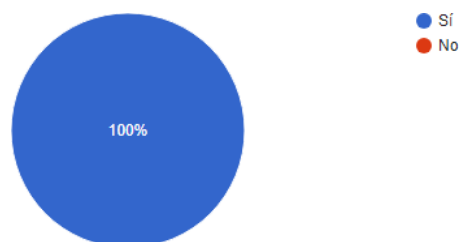
Programas o estrategias estatales en los cuales se encuentran vinculado actualmente



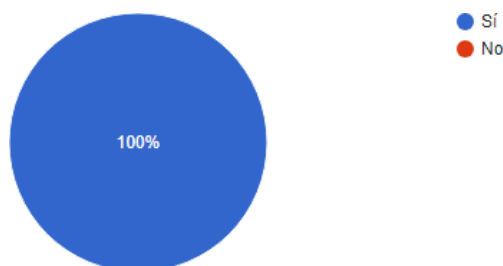
Nota. Fuente: Autoría propia

Se presentó un listado en la anterior variable, preguntando a que programa pertenecían, el listado se compuso por familias en acción, jóvenes en acción, renta ciudadana o ninguna, del cual la mayoría no pertenece a ninguna, representa por un 76,9%, y con un mismo porcentaje (7,7%) pertenece a familias en acción, jóvenes en acción y renta ciudadana.

La baja participación en estos programas también ayuda a perfilar a las artesanas en términos de obtención de otros ingresos por medio de ayudas del Estado con esta información se puede entender mucho mejor cuales los ingresos que tienen las artesanas realmente para cubrir sus necesidades y sus familias.

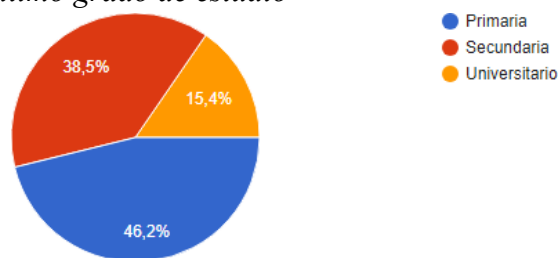
Figura 11.*Personas que saben leer**Nota.* Fuente: Autoría propia

Se les pregunto a las 13 artesanas si sabían leer de las cuales todas (100%) saben leer. Lo cual quiere decir que las artesanas puedan beneficiarse de todas las guías, manuales, talleres que se puedan implementar para potencializar sus capacidades productivas y de comercializar las artesanías que se realizan.

Figura 12.*Personas que saben escribir**Nota.* Fuente: Autoría propia

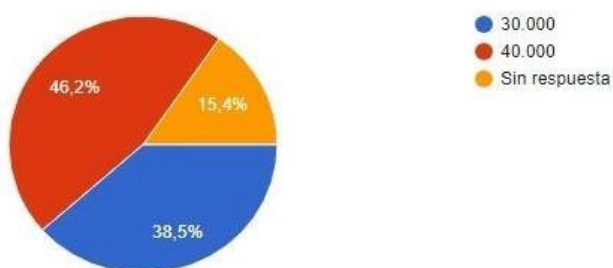
En la encuesta realizada también se preguntó que, si las artesanas saben escribir, de las cuales todas las artesanas respondieron que si 100%.

La presente información, permitirá que las artesanas puedan llevar un control de la cantidad de artesanías que se realicen, realizar inventarios, entre otros controles que ayudaran al crecimiento de la Asociación, al tener la alfabetización plena, esta respalda la posibilidad de ofrecer capacitaciones y oportunidades de crecimiento más avanzadas y enfocadas en el fortalecimiento de sus habilidades comerciales.

Figura 13.*Último grado de estudio**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la variable de último grado de estudios aprobados, se observa que el último grado aprobado fue primaria con 46,2%, el 38,5% pertenece al último grado cursado siendo secundaria y el 15,4% tienen estudios universitarios.

Los datos mencionados anteriormente sugieren la importancia de ofrecer programas de formación continua que puedan adaptarse a los distintos niveles educativos que se encuentran las artesanas para que al momento llevar inventarios, realización de estrategias de comercialización, ellas puedan adaptarse a estos avances que se realicen en la Asociación.

Figura 14.*Valor unitario de venta**Nota.* Fuente: Autoría propia

De la figura anterior se puede decir que el valor unitario de venta de las mochilas o bolsos que realizan las artesanas, es vendido en su mayoría a \$40.000, lo que representa el 46,2% siendo un porcentaje importante para sus ingresos, seguido por \$30.000, el cual representa un 38.5% y el 15,4% restante, pertenece a que no brindaron información del precio de venta, por lo cual se puede identificar que aunque tienen 46,2% que sería positiva para las ventas, su precio de venta sigue siendo bajo para ser un producto artesanal y hecho 100% a mano.

Tabla 2

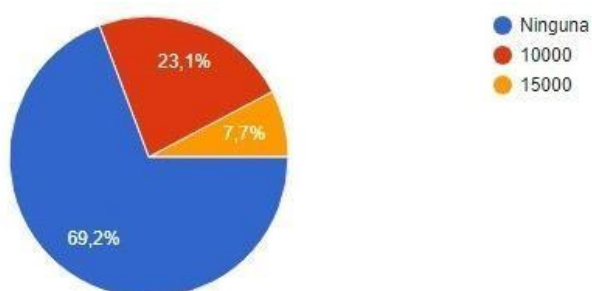
Listado de precios de las artesanías en fibra de fique año 2014

Técnica	Artículo	Nombre	Valor
Tejido en fibra de fique		Sombrero caballero	\$ 80.000
Tejido en fibra de fique		Sombrero dama	\$ 60.000
Tejido en fibra de fique		Cartera dama	\$ 50.000
Tejido en fibra de fique		Sandalias	\$ 20.000
Tejido en fibra de fique		Muñeca	\$ 20.000

Nota.: La tabla anterior explica los diferentes precios de cada artesanía realizada en fibra natural de fique en el año 2014. Fuente: (sired.udenar, 2015)

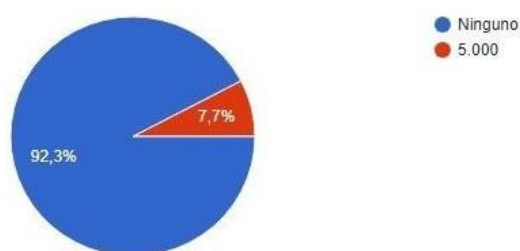
Figura 15.

Valor unitario de venta

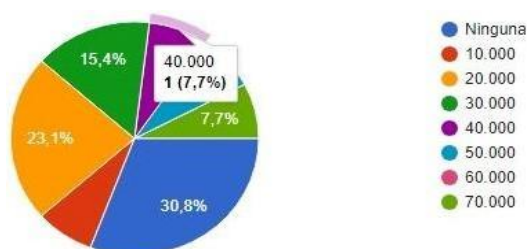


Nota. Fuente: Autoría propia

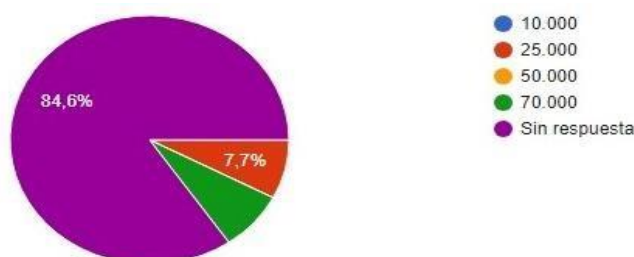
Con la información obtenida en la figura, se logró identificar que un 69,2% no tienen un valor unitario de venta de los monederos, ya que no los realizan, el 23,1% vende este producto a \$10.000y al 7,7% de la población lo vende a \$15.000, lo que se logra concluir de esta figura es que un alto porcentaje de artesanas no tienen interés en este producto y las que lo elaboran lo venden a un precio económico para poder venderlo en el mercado.

Figura 16.*Valor unitario de los llaveros**Nota.* Fuente: Autoría propia

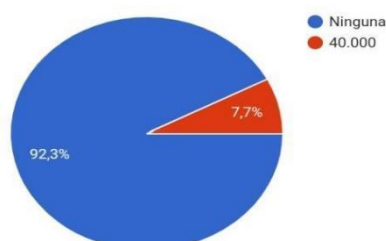
La presente figura, arrojó que el 92,3% de las artesanas al no elaborar llaveros no tienen un precio de venta para este producto y las que lo realizan que son un 7,7% la venden a \$5.000, siendo este un producto no muy competitivo con los que se encuentran en el mercado y que se realizan en masa, por el mismo precio con una variedad de modelos y una disponibilidad rápida del producto.

Figura 17.*Valor unitario de cada producto**Nota.* Fuente: Autoría propia

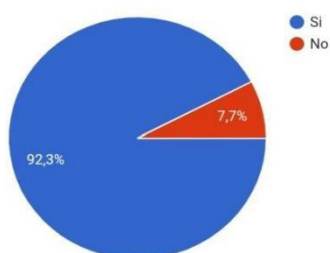
En la figura se evidencia que el 30,8% al no realizar los productos anteriormente mencionados no tienen un precio de venta definido, el 23,1% ofrecen sus productos a \$20,000, el 15,4% un precio de \$30.000, el 7,7% por un valor de \$40.000, \$50.000 y \$70,000, con estos datos se puede definir que los productos se venden mayormente a \$20.000 siendo un precio bajo para ser productos hechos a mano como se observó en la tabla 2.

Figura 18.*Valor unitario de otros productos**Nota.* Fuente: Autoría propia

Según los datos suministrados por las artesanas, donde se graficó sus respuestas, se identificó que no tienen un precio definido, el 7.7% venden los productos a \$25.000 y \$70.000, por lo cual se puede establecer que tienen un margen amplio para vender sus productos.

Figura 19.*Valor unitario de venta**Nota.* Fuente: Autoría propia

El 92.3% al no realizar diferentes o nuevos productos no se tiene claro el precio de venta unitaria y el 7.7% corresponde a que los precios de venta de algunos artículos son de \$40.000, productos económicos, pero no muy visibles para los clientes.

Figura 20.*Capacitaciones que han tenido las artesanas sobre la elaboración de las artesanías**Nota.* Fuente: Autoría propia

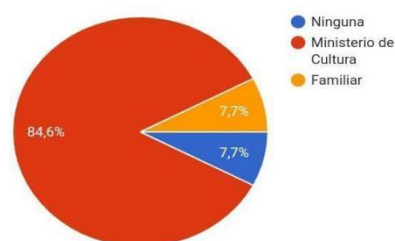
El 92,3% de las encuestadas respondieron que, si han recibido alguna vez de la capacitación para elaborar artesanías en el tiempo de conformación de la Asociación, algo positivo para el crecimiento de las habilidades de las artesanas y el porcentaje restante es del 7.7% correspondiente a que no ha recibido capacitación.

Esto se puede realizar por la investigación realizada por Artesanías de Colombia (2007), cuando afirma que:

En este departamento se realizaron 154 actividades con 2.592 artesanos durante 9.412 horas. Se ejecutaron proyectos de fomento y desarrollo a la actividad artesanal en los municipios de la Florida, Samaniego, Ancuya, Ospina, Colón, Pasto, El Charco, El Tambo, Contadero, Guaitarilla, Ricaurte, Sandoná, Linares, La Cruz, Buesaco, Tangua, Taminango, Sapuyes, Tuquerres, Aldana, Carlosama, Cumbal, Guachucal, Ipiales y Pupiales. Las actividades del proyecto de capacitación para artesanos han beneficiado a un gran número, de artesanos los cuales han podido mejorar sus ingresos familiares notablemente, como en el caso de los artesanos del sur del departamento (pág. 6).

Figura 21.

Tipo de capacitaciones que han recibido



Nota. Fuente: Autoría propia

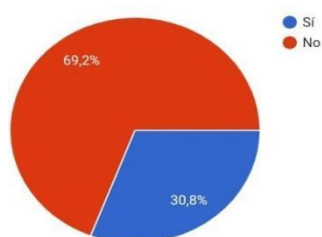
En la figura se puede lograr identificar que el 81,6% de las artesanas han recibido capacitación del Ministerio de Cultura, aspecto positivo que el Gobierno se interese en potencializar estas organizaciones, el 7,7% no han recibido capacitación en el tiempo que llevan de realizar las artesanías y el 7,7% restante recibieron capacitación por algún familiar que ha trabajado en la artesanía durante gran parte de su vida que ha sido pasado por generaciones aspecto que caracteriza a las artesanías del país.

Esto se puede realizar por la investigación realizada por Artesanías de Colombia (2013), cuando afirma que:

Capacitaciones técnicas en oficios artesanales. Las artesanas serán fortalecidas en técnicas diversas dependiendo del Municipio y el oficio y/o materias primas que utilicen; para ello se contará con el apoyo de 3 Maestras Artesanas. Con estas capacitaciones se pretende intercambiar conocimientos en técnicas artesanales de regiones desarrolladas en la fabricación artesanal, a regiones que se encuentran rezagadas en técnica. Como resultado de esta actividad, 300 artesanas de 15 Municipios estarán en capacidad de elaborar productos con las nuevas técnicas aprendidas aumentando el valor agregado en sus nuevos productos y contribuyendo a generar empleo al interior de los núcleos familiares (p 4).

Figura 22.

Instituciones que han apoyado a la fabricación de las artesanías



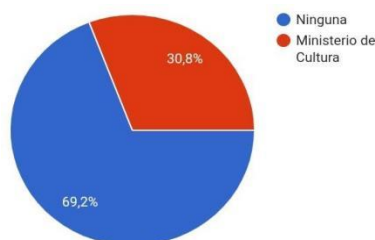
Nota. Fuente: Autoría propia

Según la figura el 69.2% de las artesanas no han recibido apoyo de alguna institución para impulsar sus productos y así poder tener mayor ingreso, visibilidad del alcance del producto en el mercado y el 30,8% si ha recibido mayor apoyo en algún momento para sus artesanías por parte de una institución.

Este resultado sugiere una oportunidad para la Asociación de buscar alianzas con instituciones para brindar capacitaciones, talleres, oportunidades de negocios etc. Los cuales impulsan al desarrollo de todas las artesanas, mejorando sus perspectivas de mercado y crecimiento económico.

Figura 23.

Tipo de instituciones

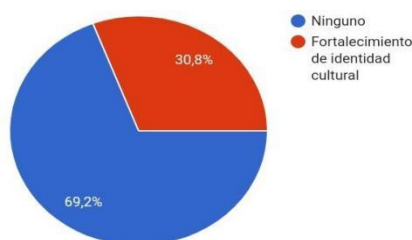


Nota. Fuente: Autoría propia

Según las artesanas el 69,29% no obtuvieron ni tienen actualmente alguna capacitación y el 30,81% obtuvieron capacitación por medio del Ministerio de Cultura, así como es importante que el Gobierno apoye, pero además es relevante que tenga un mayor alcance para que más artesanas puedan mejorar en sus procesos día a día.

Figura 24.

Tipos de programas

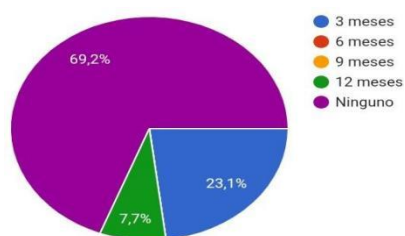


Nota. Fuente: Autoría propia

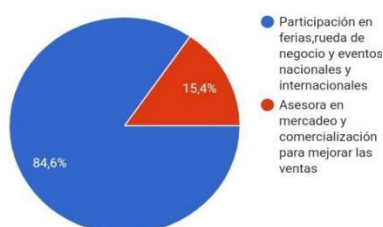
Según la información dada por las artesanas, el 69,2% no pertenecen a ningún programa para fortalecer sus capacidades y habilidades y el 30,8% están o estuvieron en el programa de "Fortalecimiento de identidad cultural", programas que realmente ayudan a las Asociaciones de artesanos que necesitan mayor reconocimiento, pero también es fundamental que todos obtengan capacitaciones por medio de programas.

Esto se puede realizar por la investigación realizada por Maingual Flor (2014), cuando afirma que:

Sobre todo en lo que tiene que ver con el fortalecimiento de la identidad cultural de los estudiantes y seguramente con posterioridad reflejarlo en la comunidad, tras el interés académico y profesional que hay por reivindicar la educación en beneficio de un derecho ancestral, para lo cual se deben articular los conocimientos desde el ejercicio de las prácticas educativas tradicionales valorando su identidad y el derecho a ser reconocidos en su diversidad; ya que esta tarea implica el conocimiento de tradiciones, creencias y costumbres de un grupo social para que sean reconocidos ante la sociedad a partir de la relación existente entre una forma de ser y estar en el mundo. (p 2)

Figura 25.*Tiempo de duración de las capacitaciones**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la figura que se encuentra anteriormente, se identifica que el 69,29% no obtuvo capacitación en ningún momento, el 23,1% durante 3 meses y el 7.7% durante 1 año, es fundamental que las capacitaciones que se brinden sean a largo plazo, para que tengan un mayor acompañamiento en el progreso hasta que el producto salga a la venta.

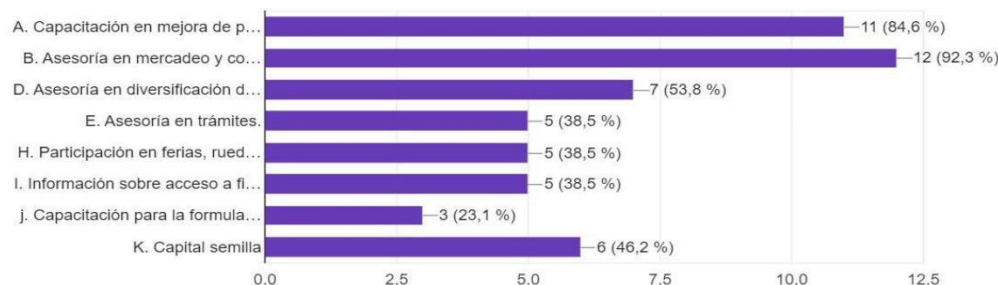
Figura 26.*Servicios para mejorar sus actividades**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la figura se puede observar que el 84,0% de las artesanas saben que existen eventos y los utilizan o han utilizado por medio de participación en ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales que han ayudado a generar mayor reconocimiento de los productos y una mayor lista de potenciales clientes y el 15,4% saben o han utilizado asesorías para mejorar sus ventas.

Figura 27.

Servicios de apoyo que se considera necesario para fortalecer su actividad como artesana

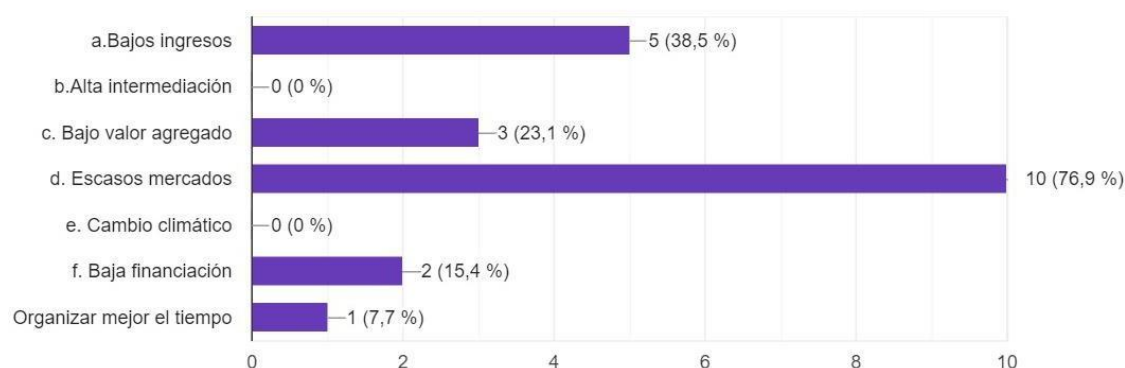
Nota. Fuente: Autoría propia



La figura representa las respuestas de las 13 artesanas, preguntándoles cuál servicio de apoyo fortalecería la actividad económica, las respuestas más seleccionadas son, tener capacitación en mejora de productos y servicios y asesoría en mercadeo y comercialización, lo que quiere decir que es más efectivo y mejor aceptado entre las artesanas la capacitación y asesoría para mayor efectividad.

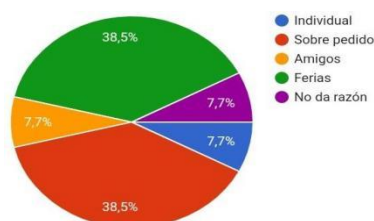
Figura 28.

Principal problemática como artesana



Nota. Fuente: Autoría propia

En la anterior figura, se observa las opiniones de la principal problemática de las actividades realizadas por las artesanas, de las cuales se evidencia que la mayor problemática son los escasos mercados con (76,9%), seguidos de bajos ingresos (38,5%), y una opinión aparte de mejorar la organización del tiempo.

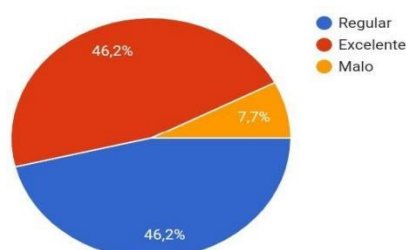
Figura 29.*Forma en que vende sus artesanías**Nota.* Fuente: Autoría propia

Esto se puede realizar por la investigación realizada por Gobernación de Nariño (2024), cuando afirma que:

La mayor parte de las artesanas venden sobre pedido y en ferias con un porcentaje del 38,5% y el 7.7% por medio de amigos, individual y no da razón, algunos aspectos de las mencionadas fuentes importantes de ventas.

En el municipio de Túquerres se realizó la feria “InnovaPaz, Expocampo y Sabor”, evento que reunió a 200 empresarios y emprendedores de los municipios de Guaitarilla, Imués, Ospina y Sapuyes, para conmemorar el Día del Campesino y promover el desarrollo económico del sector agroindustrial, gastronómico y artesanal de estos territorios.

La feria destacó procesos de transformación y venta de productos como el fique, café y papa, además de la elaboración de artesanías en filigrana y la transformación del cannabis en productos medicinales. Los cinco mejores emprendimientos que fueron seleccionados durante el evento, tendrán la oportunidad de participar en la feria departamental de emprendimiento en la ciudad de Pasto (Párr. 1).

Figura 30.*Opinión sobre la efectividad de sus estrategias de comercialización**Nota.* Fuente: Autoría propia

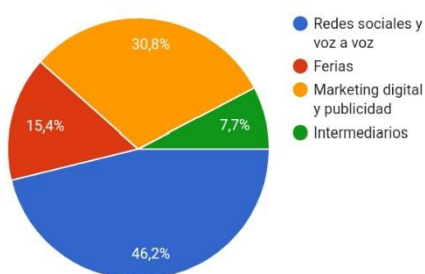
En esta figura se identifica que el 46,2% identifica las estrategias regulares y el extremo de excelentes y el 7,7% malo, se debe poner atención para brindar estrategias buenas para todas las artesanas. (p 52)

Esto se puede realizar por la investigación realizada por Fiquero Paula (2015), cuando afirma que:

La comercialización de los productos artesanales en fibra de fique de la presente investigación, es de objetos útiles y estéticos, relacionada con aspectos inmersos en una realidad socioeconómica estructuralmente diversa cuyas características permiten clasificarla dentro del sector de la artesanía tradicional popular. La artesanía tradicional popular es realizada por comunidades mestizas y negras, producción especializada y anónima de objetos útiles y estéticos en los que se exhibe el dominio completo de los materiales, generalmente procedentes del hábitat de cada comunidad, cuyas tradiciones están constituidas con el aporte de poblaciones amerindias, africanas e influenciadas por rasgos culturales de los originarios inmigrantes europeos. La buena capacidad de producción de estas comunidades y los precios competitivos de sus productos han permitido su permanencia en el mercado con una demanda sostenida.

Figura 31.

Canales de comercialización que considera implementar

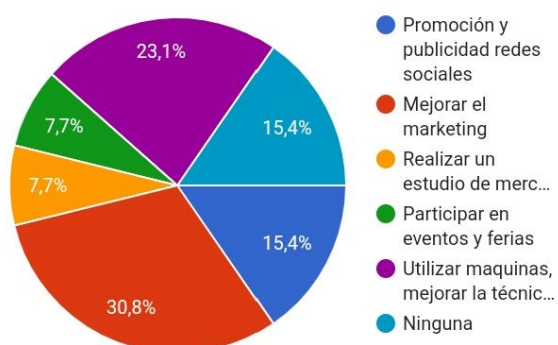


Nota. Fuente: Autoría propia

En la presente figura se puede evidenciar que los canales de comercialización que las artesanas consideran implementar para la venta de sus productos es por medio de las redes sociales y la voz a voz con un 46,2% un 30,8% lo haría por medio del marketing digital y publicidad, el 15,4% por medio de ferias y el 7,7% por los intermediarios, por lo cual se puede concluir que las artesanas están dispuestas a implementar canales digitales para que sus productos tengan una mayor visibilidad.

Figura 32.

Sugerencias para mejorar la visibilidad de las artesanías en el mercado

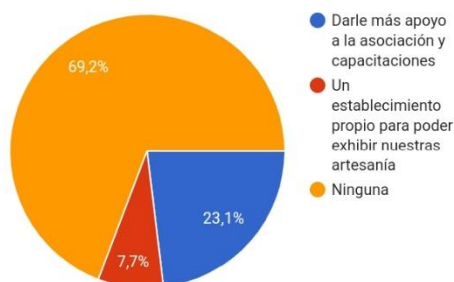


Nota. Fuente: Autoría propia

Se puede decir que las artesanas plantean como sugerencia que la mayor visibilidad sería por medio de mejorar e implementar el marketing con un 30,8%, el 23,1% la utilización de máquinas, mejorar la técnica, el 15,4% por medio de la promoción y publicidad en redes sociales y ninguna sugerencia y con un 7,7% realizando estudios de mercados y participar en ferias, es decir, que hay varias formas en las cuales ven las artesanas que pueden visibilizar sus productos en el mercado.

Figura 33.

Observación o comentario que quiera compartir sobre producción y comercialización de artesanías en la Asociación



Nota. Fuente: Autoría propia

En la presente figura se puede evidenciar que respecto a la producción y comercialización el 69,2% no tiene ninguna sugerencia respecto a este tema, el 23,1% quisiera recibir apoyo y capacitaciones y el 7,7% desean un establecimiento propio para mostrar las artesanías, es decir, hay algunos aspectos por mejorar.

Una vez se realizó el anterior diagnóstico se procede a analizar las variables clave tanto internas, externas, las cuales son claves para realizar los cambios necesarios para el crecimiento de la Asociación, su mejoramiento continuo y el mayor provecho posible de las capacidades que tienen las artesanas en la parte de producción y comercialización para lograr obtener una mejor optimización de la oferta de productos en el mercado de productos artesanales.

Para lo cual es necesario formular estrategias para el mejoramiento de la producción y comercialización de los productos elaborados en fique realizados por la Asociación de fiqueros del Resguardo indígena de Tuquerres-Nariño para que sea rentable, innovador y competitivo en el mercado, por lo que debe ser necesario establecer estrategias como se plantean en la DOFA para mejorar e implementar aspectos necesarios como publicidad en redes sociales, alianzas, establecer un relación más cercana con el cliente y demás aspectos fundamentales para el crecimiento de las artesanías en el mercado.

Tabla 3.

Entrevista realizada al Señor Antidio Getial Tez Líder de la Asociación de Fiqueros del Resguardo Indígena de Yascual

Pregunta	Respuesta	Análisis
1. ¿Hace cuántos años trabajan los asociados en las artesanías?	- Un grupo de personas se nos dio por constituir una asociación en el 2016, después de constituida la asociación de cultivadores de fique, continuamos y esperamos los 6 años que nos tocó esperar para empezar la producción de fibra y continuamos.	- Los trabajadores de la asociación han elaborados artesanías a partir del año 2022, después de haberse constituido en el año 2016, lo que quiere decir que los artesanos y las artesanías son nuevos en hacer las artesanías en la asociación, con sus conocimientos y técnicas.
2. ¿Qué tipos de artesanías elaboran?	- El tipo de artesanías que realizamos son bolsos, todo tipo de bolsos, coloridos, naturales especialmente para las mujeres, manillas y alpargatas.	- La Asociación realiza artesanías típicas, pero con las técnicas artesanales tradicionales, llevando el arte y cultura en sus artesanías, mochilas, manillas y alpargatas.
3. ¿Han recibido capacitaciones para la elaboración de artesanías?	- Si, contratamos, eso nos tocó ejecutar nosotros como de acá, contratamos a una señora de Chachagüí llamada Nora, que hace parte de una asociación de artesanas y otro joven de nombre Juan Carlos Vallejo de acá del municipio de Providencia también artesano, ellos fueron los reestructuradores, además por tradición por parte de traspasar conocimientos y técnicas.	- La asociación a pesar de llevar pocos años constituida, han tenido capacitaciones para sus artesanas y mejorar en la calidad de sus artesanías y la eficiencia de procesos, capacitaciones por parte de otros artesanos que ayudan a otras asociaciones.
		- Esta asociación de fiqueros ha recibido

Pregunta	Respuesta	Análisis
4. ¿La asociación ha recibido apoyo económico de alguna institución para elaborar artesanías?	- Tuvimos un pequeño proyecto presentado al Ministerio de Cultura donde ahí recibimos el apoyo económico, allá pudimos beneficiarnos con poquitos recursos.	pequeñas ayudas económicas, al presentar un proyecto al ministerio de cultura, donde se debería ejercer un mayor reconocimiento y apoyo a los artesanos, por la preservación de identidad cultural. - La asociación debe y quiere tener asesorías por parte del ministerio o de la región, para tener un mayor conocimiento de mercadeo y comercialización.
5. ¿Han recibido asesoría en mercadeo y comercialización de artesanías?	- Eso es lo que nos hace falta, quien nos ayude a encontrar quien, un lugar de mercado de Pasto, nosotros poner por allá, eso quisiéramos. - Si, en Tuquerres tuvimos una feria el día 4 de agosto de 2024, y si se vendieron algunas cosas.	- La participación de la asociación en ferias presentando sus artesanías se ha dado, pero no frecuentemente, lo que causa una baja identificación de las artesanías y de la asociación para el público objetivo.
6. ¿Han participado en ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales?	- En primer lugar, necesitaríamos un lugar donde reunirnos para hacer las artesanías, eso sería como una propiedad comunitaria, un salón comunal, eso nosotros no tenemos y lo que hace falta, nos hace falta una máquina de coser, porque la artesanía se puede hacer en fibra bien ralladita, para eso se necesita maquinas industriales de coser.	- La petición y deseos para la mejora continua de la asociación son cosas básicas pero fundamentales para fortalecer el desempeño y desarrollo de la asociación y producción de las mismas artesanías, pidiendo máquinas de coser y espacios para compartir conocimientos y trabajar en un solo lugar todas las artesanías.
7. ¿Qué necesitarían las artesanías para fortalecer su actividad?		- La falta de ingresos y una escasez económica son factores primordiales para la

Pregunta	Respuesta	Análisis
	- La escasez económica y el lugar donde podamos asociarnos en el trabajo, reunirnos las personas a un solo lugar y dedicarnos a trabajar.	sostenibilidad de la cultura, raíces y de la misma asociación, que permita a las artesanas obtener un ingreso extra para sustentar a sus familias y sus necesidades.
8. ¿Cuáles son los principales obstáculos para desarrollar la actividad artesanal?	- La manera de comercializar es muy tradicional, por ejemplo, las personas en el pueblo se antojan de una artesanía y nos la compran.	- La asociación implementa maneras de comercializar muy tradicionales, por la misma razón de falta de conocimiento en comercialización y falta de herramientas tecnológicas para darse a conocer y poder comercializar.
	- Si, estaríamos dispuestos a implementar canales de distribución digitales como WhatsApp, Facebook redes sociales, hacer las ofertas por ese medio.	- La positividad y las ganas de implementar nuevas herramientas para la comercializar es un factor positivo para llegar a un punto de alcanzar diferentes públicos, y áreas ya sea regional o nacional, para llegar a ser reconocidos.
9. ¿De qué manera comercializan las artesanías?	-La implementación de lo tecnológico para ser visibles, a otras personas y poder vender más y tener ingresos para nuestra asociación.	- La asociación al querer superarse y ser reconocidos, quieren implementar herramientas tecnológicas para la mejora de la visibilidad y comercialización.
10. ¿Qué canales de comercialización considera		- La mejora de la eficiencia para la producción y comercialización se basa en la implementación de maquinaria, mayor conocimiento y la mejora económica para ayudar a la efectividad de las artesanas.

Pregunta	Respuesta	Análisis
que se deberían implementar?	- Ahí lo primero que nos hace falta es lo que se anunció anteriormente, lo que nos hace falta la maquinaria, y contar con conocimiento profesional de tejidos, la cuestión económica es la dificultad que se nos presenta	
11. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar la visibilidad de las artesanías en el mercado?		
12. ¿Qué sugerencias tiene para aumentar la eficiencia y la productividad de artesanías en la asociación?		

Nota. Fuente: Autoría propia

Tabla 4.

Matriz de DOFA de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

Matriz DOFA	Fortalezas	Debilidades
	1. Conocimiento de elaboración de artesanías. 2. Enfoque en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. 3. La fabricación de productos hechos a mano que tienen una gran identidad cultural, ya que son hechos por artesanas indígenas.	1. Falta de experiencia en el mercado. 2. Recursos financieros limitados. 3. Falta de capacitación en el manejo en maquinaria pesada. 4. Pérdida de tiempo en el tiempo de elaboración de los productos. 5. Falta de interés por los jóvenes del resguardo para seguir la tradición de la elaboración de las artesanías. 6. Falta de empaque ecológico. 7. Falta de un lugar propio para la fabricación de las artesanías. 8. Ausencia de la identidad de la marca.
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
1. Demanda creciente de productos artesanales, ya que los clientes buscan lo hecho a mano. 2. Posibilidad de entrar en el mercado de artesanías de la ciudad de Pasto. 3. Crear alianzas con empresas de artesanías.	F3-O2: Creación de una marca la cual permita obtener un mayor reconocimiento de la identidad cultural que tienen las artesanías que realizan las mujeres de esta asociación, para garantizar una mayor capacidad para entrar en el mercado de la	D1-O1: Participar en ferias y eventos culturales con temas relacionados con las artesanías para crear relaciones empresariales y nuevos clientes para que conozcan mejor el producto, así mismo implementar canales de comercio como: las redes social tales como Instagram, creando

4. Obtener capacitación por parte del Estado para la elaboración de las artesanías de la Asociación.	ciudad de Pasto y lograr la visibilidad y reconocimiento. F1-O1: Elaboración de nuevos productos de la planta del fique con el fin de diversificar el portafolio de, haciendo mucho más fácil obtener reconocimiento en el mercado y cubrir la demanda creciente de productos artesanales. F2-O4: Establecer un lugar adecuado para la fabricación de los distintos productos derivados del fique, para mejorar en los procesos de fabricación de las artesanías, llevándolos a buscar cambios que cuiden el medio ambiente como un proceso adecuado de los residuos del fique, así mismo inscribirse a capacitaciones disponibles por parte del Gobierno sobre sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.	publicaciones que muestren la historia detrás de cada artesanía, compartiendo detalles sobre el proceso artesanal, el origen de los materiales y el valor cultural para que se cree una conexión emocional del cliente y aumente la percepción de valor del producto. D3-O4: Implementar talleres de seguridad y salud en el trabajo y de manejo de las máquinas de desfibrilación de la planta de fique, obteniendo capacitaciones por parte del Estado para la elaboración de las artesanías de la Asociación.
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
1. Competencia creciente en el mercado. 2. Cambios en las preferencias de los consumidores. 3. Innovación y mejoramientos continuo de los productos similares del mercado de la ciudad de Pasto.	F1-A1: Ampliar la línea de productos artesanales que se venden actualmente en la Asociación, para tener un lugar dentro de la gran competencia creciente del mercado, ya que el pensamiento del cliente está cambiando a favor de productos artesanales y que no causen daño al ambiente. F2-A3: Desarrollar un empaque ecológico marcado	D4-A3: Establecer un cronograma de tiempos y movimientos para establecer un mejoramiento producción de ellos productos y así poder aprovechar el tiempo para generar innovaciones en los productos similares del mercado de la ciudad de Pasto.

4. Crisis económica del país. 5. Falta de apoyo por parte de instituciones públicas para impulsar las artesanías.	con el logotipo de la marca para brindarle una mejor presentación a los productos artesanales, mostrar el proceso de estos productos como el uso de tintas de plantas, las cuales son utilizadas para pintar las artesanías.	D8-A1: Realizar el logotipo de la marca para establecer una identidad de los productos, permitiendo así estar a la vanguardia en cuento a la competencia en el mercado ya que tendrá un mayor reconocimiento de los productos que ofrece esta Asociación.
--	--	---

Nota. Fuente: Autoría propia

4.2 Identificación de las capacidades productivas y de comercialización de las artesanías

Para la identificación de las capacidades productivas y de comercialización se consideró indispensable partir del análisis de los posibles compradores de las artesanías, los cuales se identifican por comercializar artesanías de calidad, ya que ellos ofrecen artículos que resalten la cultura y las técnicas en las artesanías para conservar el patrimonio ancestral de Nariño.

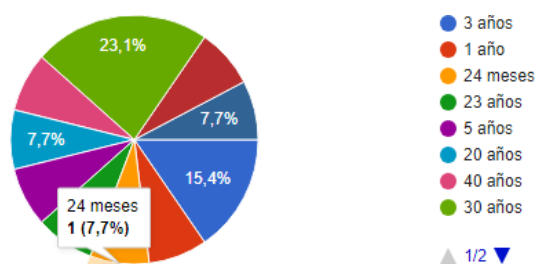
De acuerdo a SITUR Nariño (2024):

Los nariñenses se han destacado por el ingenio y la creatividad en sus manos, durante años ha elaborado hermosas obras en diferentes técnicas que hoy en día han alcanzado reconocimiento nacional e internacional como patrimonio cultural de Colombia.

Entre las técnicas en las que se han especializado los artesanos nariñenses se encuentra el tallado en madera, la cerámica, el barniz, enchapado en tamo y tejidos, obras que se han representativas del arte del departamento.

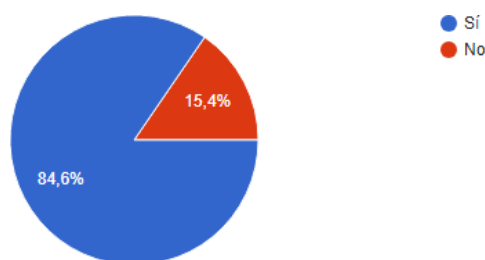
La artesanía que se analizan en esta investigación son los tejidos elaborados a mano, los cuales también son obras de gran representación del arte nariñense. (Párrafo 6)

Por consiguiente, se presentan los resultados de la encuesta realizada a los comerciantes de la zona de Bombona de la ciudad de Pasto:

Figura 34.*Años que se desempeña como artesana**Nota.* Fuente: Autoría propia

Se presenta un listado de los posibles años que han trabajado las artesanas de las cuales la mayoría ha trabajado 30 años representado por un porcentaje de 23,1%, el 15,4% respondió que ha trabajado 3 años, además presentado 8 porcentajes similares de 7,7%, que pertenecen a 20 años, 40 años, 5 años, 23 años, 24 meses, 1 año, 55 años y 4 meses.

Esta información, no solo demuestra la variedad en los años de experiencia de las artesanas, sino que también lo vuelve una ventaja para la Asociación, ya que las mujeres jóvenes pueden impulsar la innovación, aportando ideas frescas o enfoques nuevos, mientras que las artesanas más experimentadas pueden compartir técnicas tradicionales y perfeccionadas con el tiempo, creando un equilibrio entre tradición e innovación.

Figura 35.*Elabora mochilas**Nota.* Fuente: Autoría propia

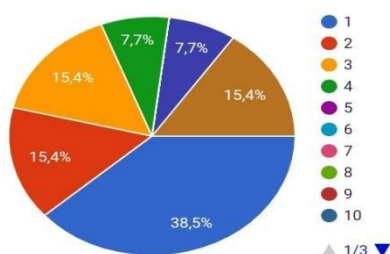
Se les pregunto a las artesanas que si ellas elaboraban mochilas de las cuales el 84,6% respondieron que sí, y un 15,4% dijeron que no elaboraban mochilas.

Para la presente investigación, la anterior gráfica, ayuda identificar la alta proporción de artesanas que elaboran mochilas, por lo cual es una fortaleza que la Asociación, ya que se puede aprovechar para mejorar su presencia en el mercado, fomentar la colaboración y la capacitación, y

diversificar su oferta de productos. Permitiendo contribuir al crecimiento económico y al desarrollo sostenible de todas las integrantes al identificar los productos que más se elaboran.

Figura 36.

Elaboración mensualmente

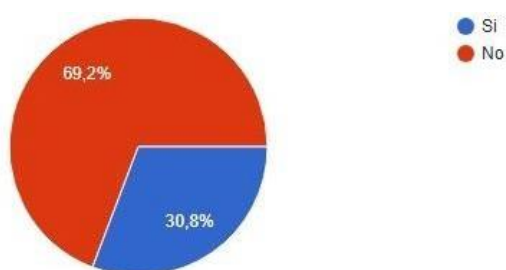


Nota. Fuente: Autoría propia

Según la encuesta realizada a las artesanas se logró identificar que el mayor porcentaje es de 38,5%, el cual representa que las artesanas de la asociación elaboran 1 bolso o mochilas mensualmente y el siguiente porcentaje con mayor relevancia es de 15,4%, el cual pertenece a la elaboración de 2,3 y sin respuesta de cuantos elaboran mensuales y el 7,7%, el cual es representado por la elaboración de 4 y 20 bolsos, por lo cual se puede concluir que las artesanas no pueden elaborar muchos bolsos al mes que les brinde ingresos constantes.

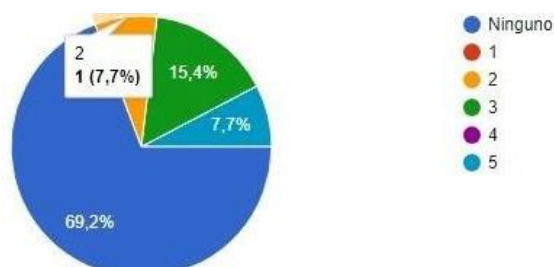
Figura 37.

Elaboración de monederos

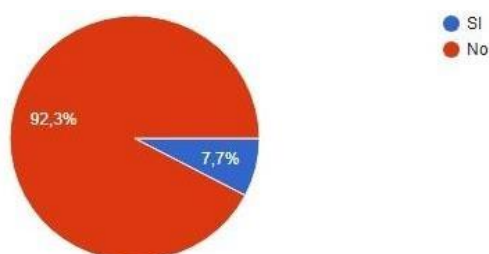


Nota. Fuente: Autoría propia

De la presente información el 69,2% contesto que no elaboran monederos como una de sus artesanías y el 30,8% dijo que, si elaboran este tipo de artículos, lo cual ayuda a identificar que un gran número de las artesanas de la Asociación, no elaboran monederos por el bajo precio que ofrecen los clientes por estos productos.

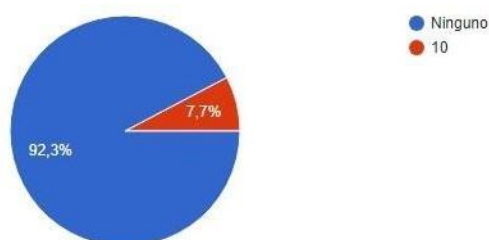
Figura 38.*Elaboración de monederos mensualmente**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la presente figura, se identifica que el 69,2% de la población encuestada no elabora ningún monedero, el siguiente porcentaje con mayor relevancia es del 15,4% correspondiente a 3 monederos y con un 7,7% pertenece a la elaboración de 2 y 5 monederos que se fabrican mensualmente en la Asociación. Por lo cual se concluye que definitivamente las artesanas no miran este producto como potencial para su elaboración.

Figura 39.*Elaboración de llaveros**Nota.* Fuente: Autoría propia

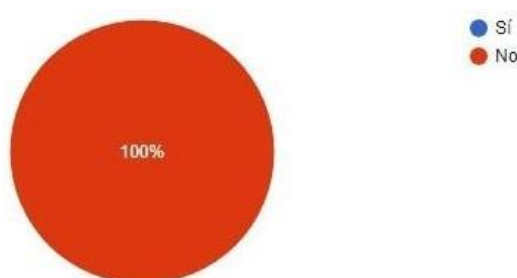
Según la presente figura, las artesanas no elaboran llaveros obteniendo un 92,3% de la información suministrada y el 7,7% restante si los elabora, por lo cual se identifica que las artesanas elaboran productos con mejor presencia y venta entre los clientes.

El bajo porcentaje de elaboración de llaveros sugiere que las artesanas están haciendo un uso eficiente de su tiempo y recursos al enfocarse en productos que tienen mejor potencial de venta. Esto ayuda a identificar los aspectos que se deben desarrollar estrategias de mercado a los productos que realmente son rentables para la Asociación.

Figura 40.*Elaboración de llaveros mensualmente**Nota.* Fuente: Autoría propia

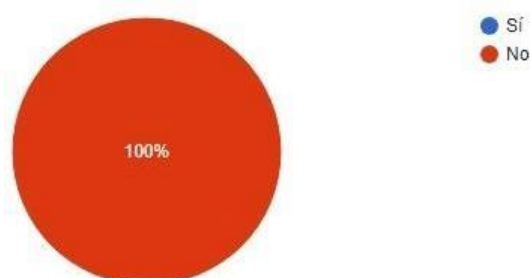
Según los resultados obtenidos el 92,3% no elaboran ningún llavero mensualmente y con un 7,7% elaboran 10 llaveros mensualmente, por la cual se puede concluir que para las artesanas no es rentable este producto y las que los elaboran no realizan gran cantidad de este producto al mes.

El presente resultado, ayuda a identificar que la elaboración de llaveros no es rentable ni de interés significativo para la mayoría de las artesanas. Esta situación resalta la importancia de optimizar la producción y enfocar los esfuerzos en productos que ofrezcan mejores oportunidades de ingresos, así como la necesidad de comprender mejor el mercado para guiar la diversificación de la oferta de productos que tienen las artesanas.

Figura 41.*Elaboración de carteras**Nota.* Fuente: Autoría propia

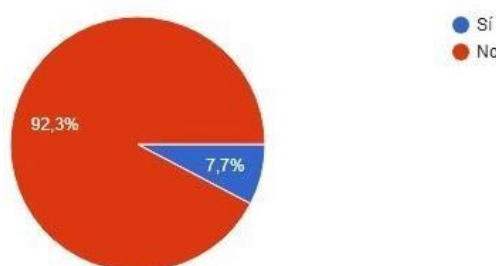
En la figura anterior se establece que las artesanas no elaboran carteras obteniendo un 100% rotundo con la información brindada por ellas, por lo cual se concluye que ellas no tienen este producto como uno de sus principales para su elaboración ni fuente de ingresos.

Por lo cual ayuda a la presente investigación a realizar las estrategias orientadas a los productos que realmente son rentables para las artesanas, además que tengan demanda por los clientes de la ciudad de Pasto.

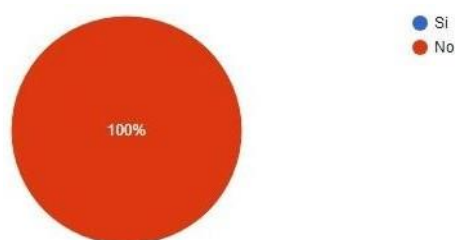
Figura 42.*Elaboración de billeteras**Nota.* Fuente: Autoría propia

Se puede observar con los datos que arrojó la figura que el 100% de las artesanas no realizan billeteras, con la presente información se identifica que se centran en la fabricación de bolsos u otros productos que no sean las billeteras.

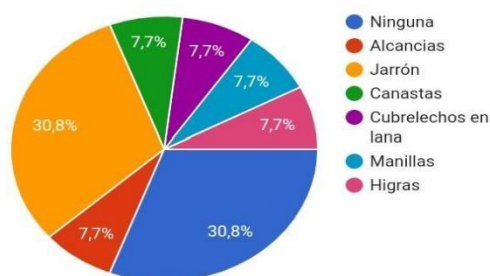
Al concentrarse en la fabricación de bolsos y otros productos, están optimizando sus esfuerzos, pero también existe la oportunidad de explorar nuevas categorías si se identifica una demanda en el mercado, pero hasta el momento el producto de billeteras, no lo es. Por lo tanto se debe crear estrategia puede contribuir a su crecimiento sostenible y al fortalecimiento de su identidad como artesanas.

Figura 43.*Elaboración de cosmetiqueras**Nota.* Fuente: Autoría propia

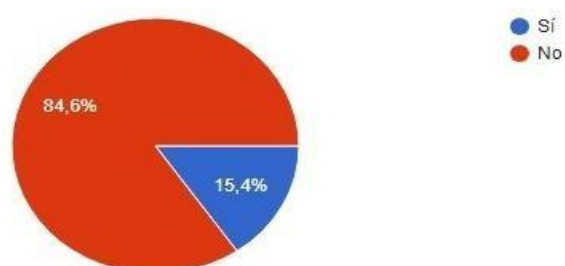
Con la información suministrada por las artesanas el 92.3% no realizan este producto y el porcentaje adicional el cuál es el 7.7% si lo realizan, esta información permite concluir que las artesanas no elaboran algunos productos por no tener mucha visibilidad y publicidad de los productos y no son competitivos con el precio a la hora de ofrecerlos en el mercado.

Figura 44.*Elaboración de individuales**Nota.* Fuente: Autoría propia

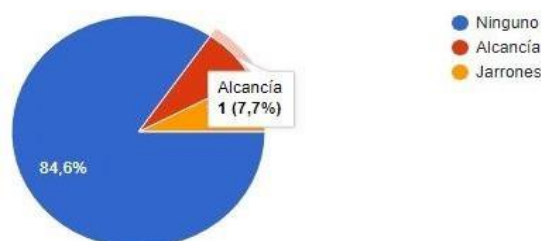
En la presente figura se analiza que el 100% de la población encuestada no elaboran individuales, lo que permite identificar que las artesanas se centran en la elaboración de otros productos que tienen más acogida por los clientes y mayor rentabilidad para su fabricación.

Figura 45.*Otros productos que se elabora**Nota.* Fuente: Autoría propia

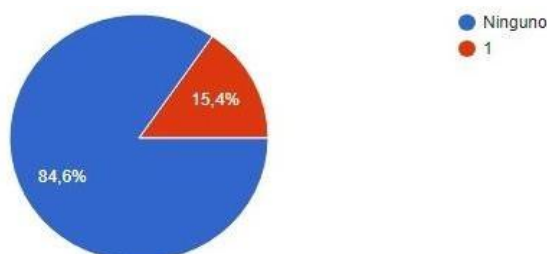
En la figura anterior se puede observar que el 30,8% pertenece a la elaboración de jarrones y sin respuesta de la elaboración de otros productos que se mencionen anteriormente, luego le sigue con el 7,7% correspondiente a alcancías, canastas, cubre lechos en lana, manillas e higras, con esta información se identifica que las artesanas elaboran en su mayoría jarrones y con un porcentaje más bajo productos que tienen mayor demanda por los clientes y les brindan ingresos para sus hogares.

Figura 46.*Fabricación de otros productos**Nota.* Fuente: Autoría propia

El 84,6% de las artesanas respondieron que no realizaban otro tipo de productos y el 15,4% respondió que, si elabora otros productos, por lo tanto, se puede decir que las artesanas constantemente buscan otro tipo de productos para ofrecerlos en el mercado.

Figura 47.*Elaboración de otros productos**Nota.* Fuente: Autoría propia

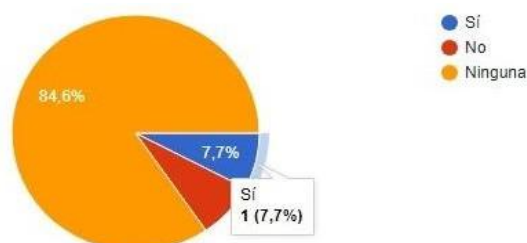
La presente figura arroja que el 84,6% no realiza otro producto diferente y el 7,7% realizan alcancías y jarrones productos que son útiles, decorativos, lo cual brinda un valor agregado para la compra del producto, además que en estos productos son valorados cuando son artesanales, una ventaja para la venta del producto.

Figura 48.*Elaboración de otros productos mensualmente**Nota.* Fuente: Autoría propia

En la anterior figura el 84,6% no elaboran otros productos y el 15,4% elaboran 1 producto mencionado con anterioridad, por lo tanto, hay un alto porcentaje de productos que no son explotados en su totalidad para poder crear otros ingresos y alternativas de compra para el cliente final.

Figura 49.

Realización de diferentes productos

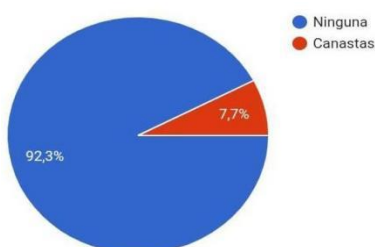


Nota. Fuente: Autoría propia

Según la figura, el 84,6% no realiza otros productos, el 7,7% si lo realiza y el porcentaje restante que es el 7,7% no realiza otros productos, de esta información se puede definir que gran parte de las artesanas si realizan productos que ya les han producido utilidades por bastante tiempo.

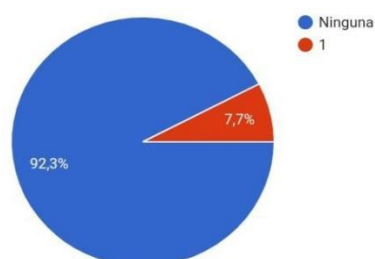
Figura 50.

Fabricación de canasta

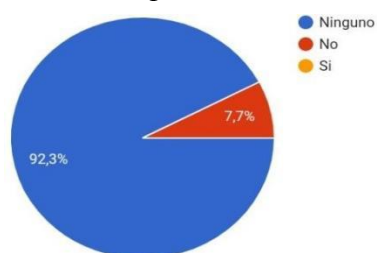


Nota. Fuente: Autoría propia

Con la información brindada el 92,3% no fabrica ni comercializa otros productos y el 7,7% restante elabora canastas, producto que son muy utilizadas en la materia de fique de forma decorativa y que brindan una utilidad a largo plazo.

Figura 51.*Elaboración mensualmente de canastas**Nota.* Fuente: Autoría propia

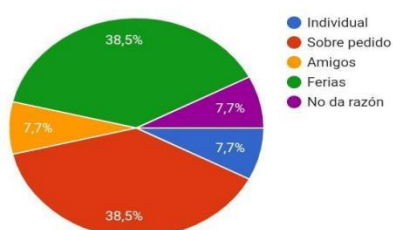
En la presente figura el 92,3% no fabrica nuevos productos y el 7,7% el cual corresponde a la elaboración de 1 producto por lo menos de los artículos como alcancías, canastas, cubre lechos en lana, manillas, higras, entre otros, es decir que las artesanas no fabrican constantemente nuevos productos.

Figura 52.*Fabricación de otro producto**Nota.* Fuente: Autoría propia

Según la figura, el 92,3% no realiza ningún producto diferente, el 7,7% no realiza otro producto, es decir que las artesanas de la Asociación tienen deficiencias en innovación de nuevos productos al mercado y falta de herramientas de marketing para mostrar sus productos que ya realizan por bastante tiempo.

Figura 53.

Obstáculos que están afectando la producción de artesanías

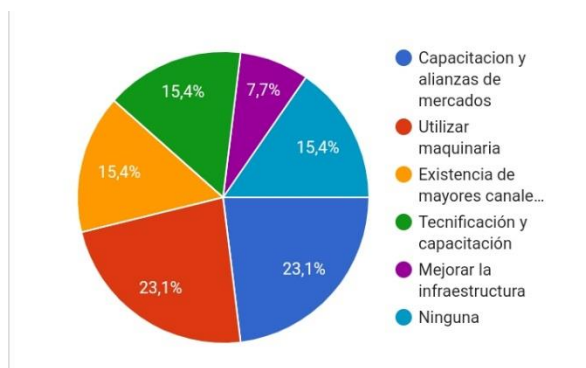


Nota. Fuente: Autoría propia

La mayor parte de las artesanas venden sobre pedido y en ferias con un porcentaje del 38,5% y el 7.7% por medio de amigos, individual y no da razón, algunos aspectos de los mencionados se constituyen en canales importantes de ventas.

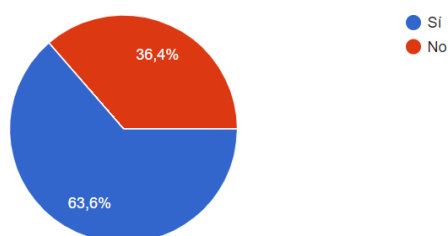
Figura 54.

Sugerencias para aumentar la eficiencia y la productividad de las artesanías

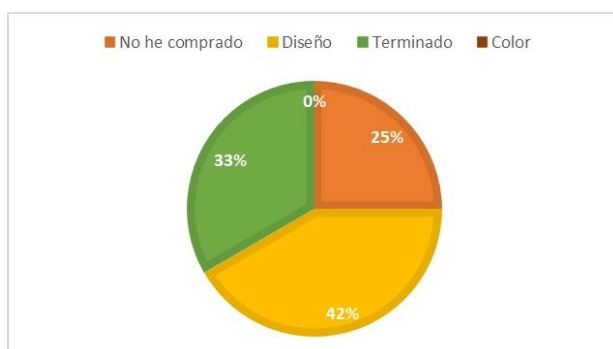


Nota. Fuente: Autoría propia

En la figura se puede observar que el 23,1% piensan que para aumentar la eficiencia y productividad cuando se utilizan maquinarias y se implementan capacitaciones, alianzas en el mercado, el 15,4% con la utilización de mayores canales de comercialización, tecnificación, capacitaciones y ninguna sugerencia y el 7,7% mejorar la infraestructura, todos estos aspectos son fundamentales para mejorar la eficiencia y productividad en las artesanías.

Figura 55.*Ha comprado alguna vez artesanías de fique**Nota.* Fuente: Autoría propia

Se preguntó a los encuestados si han comprado alguna vez artesanías de fique de los 11 encuestados respondieron así, el 63,6% respondió que sí ha comprado artesanías de fique y el porcentaje restante (36,4%) respondió que no ha comprado ninguna artesanía de fique, lo que quiere decir que para la asociación de fiqueros es una gran oportunidad para entrar al mercado más fuerte para la gente que ya conoce los productos, además de darse a conocer al porcentaje de personas que no han comprado ninguna artesanía y pueda gustarle los productos artesanales de fique.

Figura 56.*Que le llamo la atención en las artesanías de fique**Nota.* Fuente: Autoría propia

El resultado de la pregunta, sobre que le llamo la atención de las artesanías de fique si es que ha comprado alguna, fue variado, ya que se obtuvo diversas respuestas, de las cuales se consiguió un 42% que el diseño ha llamado más la atención, con un 33% por el terminado de las artesanías, y un 25% que se refirieron a que no han comprado artesanías de fique, estas respuestas ayudaron a la recopilación de información para una mejora de los productos, para que la gente que

ha comprado artesanías puedan seguir comprándolas, y que la gente que no conocen los productos elaborados con fique puedan llegar a gustarle y poder adquirirlos, generando mayores oportunidades a las artesanas.

Figura 57.

Los factores que han influenciado para no haber comprado hasta el momento artesanías de fique

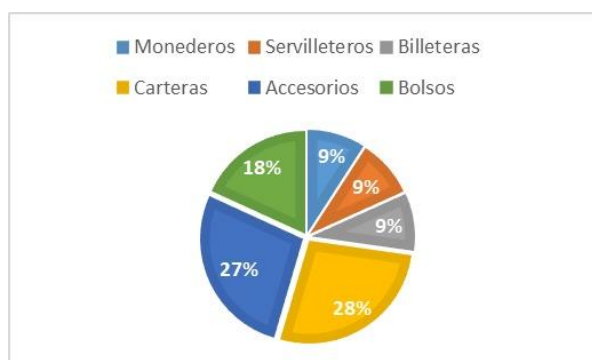


Nota. Fuente: Autoría propia

Las respuestas abiertas que se obtuvo de los encuestados sobre la pregunta de los factores que han influido a la decisión de no comprar artesanías de fique hasta ahora, de las cuales se logró porcentaje mayor 73% referente a que no ha comprado artesanías y un porcentaje mínimo de 27% respondiendo a que, si ha comprado, estos factores obtenidos sirven para la recolección de información para implementar mejoras en la calidad, diseño, precio etc. Para que futuros clientes pueda comprar estas artesanías frente a otras que ya son conocidas en el mercado.

Figura 58.

Tipo de artículos de artesanías de fique

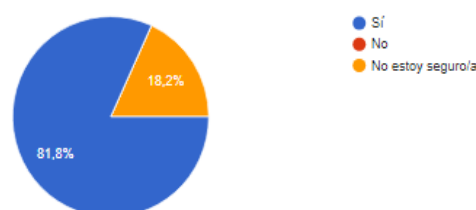


Nota. Fuente: Autoría propia

Las 11 personas encuestadas respondieron a la pregunta qué tipo de artículo les gustaría ver más, de los cuales fueron múltiples respuestas abiertas donde el mayor porcentaje es de 28% representando al artículo carteras, seguido de un porcentaje de 27% por los artículos Accesorios, con un 18% por parte de los artículos bolso, y un porcentaje idéntico de un 9% para monederos, servilleteros y billeteras, esta información es de gran importancia para saber los gustos de las personas, teniendo una idea para mejorar los productos con un mayor agrado y generar la retención de los clientes que gustan de estas artesanías, obteniendo una mayor rentabilidad de las artesanías elaboradas en fique.

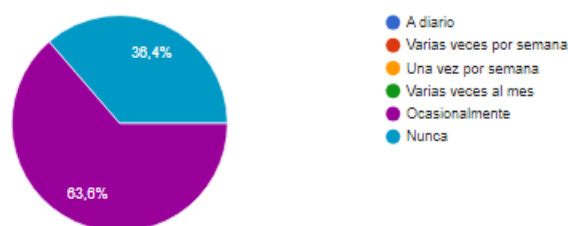
Figura 59.

Considera comprar artesanías de fique

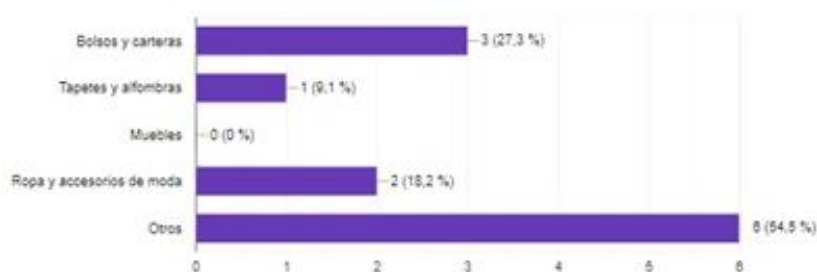


Nota. Fuente: Autoría propia

La obtención de información derivada de la pregunta anterior, se obtuvo un total de un (81,8%) de la respuesta representando a que si estaría dispuesto a considerar la compra de artesanías de fique en el futuro siendo el porcentaje mayor, teniendo un resultado positivo , y un (18,2%) correspondiente a un no estoy seguro/a, estas respuestas totales obtenidas de las 11 personas encuestadas, esta recolección de información se utiliza para mirar la disposición de las personas encuestadas y futuras personas que puedan adquirir las artesanías y saber la capacidad de futuros clientes para la adquisición de la productos elaborados en fique, y así poder obtener un mayor crecimiento tanto en los productos en el mercado en la región nariñense, y la asociación de fiqueros de Yascual-Nariño.

Figura 60.*Frecuencias de consumo de productos de fique**Nota.* Fuente: Autoría propia

El mayor porcentaje obtenido en la pregunta sobre la frecuencia del consumo de productos elaborados con fique, es 63,6% correspondiente a una respuesta de ocasionalmente, y el menor porcentaje obtenido de las 11 personas encuestadas es de 36,4% referente a la respuesta nunca ha comprado artesanías de fique, donde se mira que se obtiene un porcentaje favorable para el consumo de artesanías, haciendo referencia que las personas ocasionalmente comprarían los productos de las artesanas, beneficiando a las mujeres artesanas a una mayor productividad y rentabilidad de sus productos, generando un mayor reconocimiento en la región.

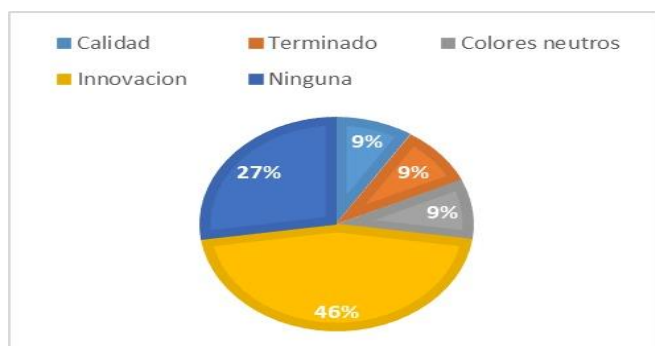
Figura 61.*Productos de fique que consume con frecuencia**Nota.* Fuente: Autoría propia

La información recolectada de los productos de fique que con mayor frecuencia consume, se encuentra con un mayor porcentaje otros artículos con un 54,5%, seguido de bolsos y carteras con un 27,3%, posteriormente con un porcentaje de 18,2% que corresponde a ropa y accesorios de moda, y un porcentaje mínimo entre las respuestas contestadas con un 9,1% que pertenece a tapetes y alfombras, los factores obtenidos de las personas encuestadas, han sido de gran satisfacción ya que se observa que las personas han adquirido productos de fique, esto ayudara a la investigación

a conocer más a fondo los productos que más consume la gente, para brindar una mejorar calidad, diseño en los productos que con mayor frecuencia prefieran y consuman .

Figura 62.

Las mejoras que sugeriría al producto de fique

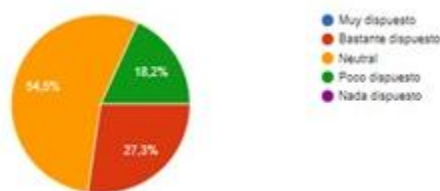


Nota. Fuente: Autoría propia

Las preguntas abiertas que se obtuvo en la recolección de información de la anterior pregunta, son fundamentales para conocer la opinión sobre las mejoras que se harían a los productos de fique hablando en términos de calidad, diseño o disponibilidad, estas respuestas obtuvieron porcentajes totales que se desarrollan así, un 46% contesto la innovación como una mejora, el siguiente porcentaje con un 27% representando a ninguna mejora por sugerir, un porcentaje compartido de un 9% para la mejora en calidad, terminado y colores neutros, estas respuestas ayudaran a mejorar las artesanías para entregar productos de calidad, mejorando el diseño y colores, teniendo en cuenta siempre la opinión delas personas para generar un mayor porcentaje de satisfacción a la hora de comprar artesanías.

Figura 63.

Cuanto está dispuesto a pagar por una artesanía de fique



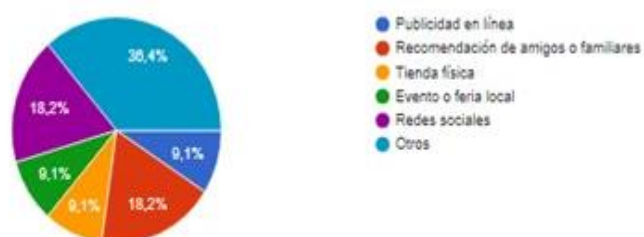
Nota. Fuente: Autoría propia

Los porcentajes obtenidos en la pregunta sobre un precio más alto para la sostenibilidad de las comunidades productoras de fique, se resumen así el 54,5% respondieron que neutral no estarían dispuestos pero tampoco se negarían a pagar un precio más elevado, el 27,3% están

bastante dispuestos a pagar un precio más alto de lo normal, y el 18,2% están poco dispuestos a un precio mucho más alto, el resultado no está tan satisfactorio pero miramos que la mayoría de los porcentajes no representa a una respuesta negativa lo que es satisfactorio para la productividad y la economía de esta asociación.

Figura 64.

Medio por el cual supo de las artesanías de fique



Nota. Fuente: Autoría propia

La recolección de información sobre la pregunta anterior, corresponde a como se enteraron los comerciantes por primera vez sobre los productos de fique, donde se observa que la mayoría se enteraron por otros medios más arcaicos sobre las artesanías de fique con un porcentaje de 36,4%, y el 18,2% por redes sociales y por recomendaciones de amigos o familiares, y un mismo porcentaje de 9,1% por parte de evento o feria local, tienda física y publicidad en línea, en los resultados obtenidos se observa que no hay tanta inclinación hacia la publicidad en redes sociales, donde hoy en día el mundo virtual y de redes sociales es fundamental para darse a conocer y cautivar al público, esto ayudara a la productividad y comercialización de las artesanías elaboradas en fique.

En la Tabla 5 se describen las capacidades que se identificaron de las artesanas de la Asociación, mediante la encuesta que se les aplicó a ellas, la cual permitió analizar los aspectos de producción y comercialización que se ven presentes en las artesanas.

Se analizarán las diferentes capacidades productivas que tienen las mujeres artesanas, como son: las capacidades internas, las cuales son necesarias para identificar las habilidades, destrezas que tienen para realizar la producción de las artesanías, lo que permite sacar el mayor provecho. También se analizarán las variables externas, las cuales son importantes para identificar

cuáles son los desafíos que se tiene a nivel general y se deben tener en cuenta para mejorar en el producto que se va a ofrecer al cliente final.

Por último, se van a identificar las capacidades de innovación y adaptación en el mercado, necesarias para estar a la vanguardia de las nuevas tendencias, preferencias que tienen las personas, las cuales están continuamente buscando productos innovadores que ofrezcan un factor diferenciador frente a los productos que se ofrecen en el mercado. Respecto a las capacidades de comercialización y de marketing también se analizarán, ya que son necesarias para hacer conocer y visibilizar las artesanías.

Tabla 5.

Identificación de las capacidades de producción de las artesanas de la Asociación

Capacidades de producción de las artesanas de la Asociación	Aspectos fundamentales
Capacidades Internas	• Habilidad de fabricar productos exclusivos y hechos completamente a mano. • Experiencia de las artesanas, ya se han dedicado toda su vida a la fabricación de las artesanías hechas en fibra de fique. • Capacidad de fabricar productos de calidad y amigales con el medio ambiente, al ser hechos de una fibra natural y sus procesos totalmente artesanales, se garantiza un producto amigable al ambiente. • Capacidades técnicas obtenidas por los conocimiento de técnicas tradicionales para realizar los productos. • Dominio de herramientas y procesos de fabricación como el teñido de la fibra para la realización del producto final. Al trabajar varios años en las artesanías han mejorado en los procesos como lo son en el teñido de la fibra para realizar la artesanía. • Control de calidad, al ser artesanal en el proceso se verifica que el producto final no salga sin un mal terminado para brindarle al cliente algo hecho a mano y de calidad. • Capacidades de aprendizaje continuo, ya que están dispuestas a recibir capacitaciones y conocimientos adicionales que puedan mejorar los procesos o diversificar los productos.
Capacidades externas	• Potencial de producir productos artesanales en el mercado. • Participar en ferias locales, regionales, presenciales o virtuales para lograr un mayor alcance de clientes, generar alianzas en estos eventos, obtenido de esta manera un mayor reconocimiento en el mercado.

Capacidades de producción de las artesanas de la Asociación	Aspectos fundamentales
	• Oportunidad de venta de las artesanías, ya que los clientes actualmente tienen una mayor conciencia del impacto ambiental, por lo cual las artesanías tienen cabida ya que son hechas a mano y no causan daño al ambiente ni en sus procesos ni en el producto final.
Capacidad de innovación y adaptación en el mercado	• Participación en programas del Estado para mejorar las técnicas de fabricación de los productos. • Innovación en los diseños de los productos, ya que las artesanas tienen la capacidad para adaptar y desarrollar nuevos diseños que puedan atraer mercados modernos sin perder la esencia artesanal. • Participación en convocatorias del Estado donde se les ofrece la elaboración de prototipos innovadores para mejorar constantemente las artesanías.
Capacidades Comerciales y de Marketing	• Capacidad para adaptarse a implementar nuevos canales de comercialización y lograr aumentar las ventas y con ello los ingresos para la Asociación de las artesanas. • Capacidad de mostrar un valor diferencial frente a los productos que se encuentran en el mercado, mediante la historia y el valor del trabajo artesanal que se realiza por las mujeres artesanas de la Asociación. • Identificación de los productos que realmente son rentables para su elaboración y obtención de los ingresos correspondientes. • Capacidad para buscar formas de hacer visibles las artesanías, que no solo quede en vender a los ciudadanos del municipio de Tuquerres sino que se vendan por ejemplo: por medio de ferias.

Nota. Fuente: Autoría propia.

4.3 Eestrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías hechas con material de fique para mejorar la competitividad y la innovación del producto.

Tabla 6.
Plan de acción área productiva

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
Implementar talleres de seguridad y salud en el trabajo y de manejo de las máquinas de desfibrilación de la planta de fique.	Reunir a los integrantes de la Asociación de Fiqueros para de esta manera identificar a las personas que van a recibir los talleres de seguridad y salud en el trabajo y de manejo de las máquinas.	1 de agosto del 2025	Líder de la Asociación.	\$0	$\frac{\text{El número de asistentes a la reunión}}{\text{Número total de asociados}}$
	Realizar reuniones sobre normativas de seguridad, las cuales son necesarias para garantizar un entorno laboral seguro para la realización de cada proceso de obtención de la materia prima.	1 de agosto del 2025	Ingeniero industrial.	\$ 800.000	$\frac{\text{Número de asociados asistentes a las capacitaciones}}{\text{Número de capacitaciones efectuadas}}$

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
	Ejecutar actividades de inducción para que las personas tengan el conocimiento adecuado del uso y manipulación de la máquina.	1 de agosto del 2025	Técnico u operadores de maquinaria pesada.	\$ 1.000.000	$\frac{\text{Número de asociados asistentes a la inducción}}{\text{Número total de asociados}}$
Establecer un cronograma de tiempos y movimientos para una mejor producción y rentabilidad.	Examinar el tiempo de demora que realizan cada persona para cada proceso antes de la implementación de la maquinaria.	1 de agosto del 2025	Ingeniero industrial	\$100.000	$\text{Indicador de producción} = \frac{\text{Tiempo de operación}}{\text{Unidades producidas}}$
	Establecer objetivos a corto, mediano y largo plazo para aumentar la producción y reducir el tiempo de fabricación por cada artesanía.	2 de agosto del 2025	Líder de la asociación	\$ 900.000	Informe obtenido por la implementación del cronograma de tiempos y movimientos.

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
Elaborar nuevos productos derivados de la planta del fique	Investigar los beneficios de los componentes que tienen los residuos del fique para la fabricación de nuevos productos.	10 de agosto-13 de Agosto del 2025	Grupo de investigación universidades	\$5.500.000	Informe final de la investigación
	Realizar el aprovechamiento de los residuos generados durante el proceso de transformación de la planta de fique, utilizando el jugo y bagazo para la creación de nuevos productos (abono y jabón en barra)	1 de septiembre-1 de noviembre del 2025	Líder de la Asociación. Asociados.	\$1.500.000	% de utilización de los residuos
Establecer un lugar adecuado para la fabricación de los	Buscar un establecimiento con óptimas condiciones para el buen funcionamiento de los productos que se van a elaborar.	Febrero del 2026	Líder de la Asociación. Asociados.	\$0	Nro. de lugares identificados

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
distintos productos derivados del fique.	Organizar y optimizar cada área del establecimiento para facilitar el desarrollo eficiente de los procesos de fabricación, garantizando un ambiente laboral adecuado y funcional.	Marzo-Abril del 2026	Líder de la Asociación. Asociados.	\$15.000.000.	Establecimiento organizado y adecuado
Implementar nueva maquinaria para el proceso de transformación y producción de la planta de fique a un producto terminado.	Buscar y cotizar maquinaria de buena calidad con un precio asequibles que sea útil, óptima y eficiente.	Abril-Mayo del 2026	Líder de Asociación.	\$0	Número de cotizaciones
	Adquirir maquinaria requerida para llevar a cabo la transformación de la hoja de fique para extraer la fibra con la cual se realizan las artesanías.	Mayo del 2026	Líder de Asociación.	\$5.100.000	Número de nueva maquinaria implementada

Nota. Fuente: Autoría propia

Tabla 7.*Plan de acción área comercial*

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
Crear la marca para obtener un reconocimiento de la identidad cultural que tienen las artesanías que realizan las mujeres de la Asociación.	Taller N.1 Moodboard y elección de prototipo.	Febrero-Marzo del 2025	Diseñador industrial	\$2.000.000	Resultados obtenidos del taller
	Taller N.2 Desarrollo de prototipo piloto.	Abril-Mayo del 2025	Diseñador industrial	\$2.000.000	Resultados obtenidos del taller
	Taller N.3 Desarrollo del prototipo real.	Junio-julio del 2025	Diseñador industrial	\$2.000.000	Resultados obtenidos del taller
Realizar el logotipo de la marca para establecer una identidad de los productos.	Definir la paleta de colores y la tipográfica ideales y representativos para la marca.	Mayo del 2026	Diseñador gráfico	\$400.000	Entrega del logotipo
	Establecer el diseño final del logotipo.	Mayo del 2026	Diseñador	\$500.000	Entrega del logotipo final

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
Desarrollar un empaque marcado con el logotipo de la marca para brindarle una mejor presentación a los productos artesanales.	Investigar el público al cual se le van a ofrecer los productos para identificar qué tipo de materiales les gustaría que fuera el empaque de las artesanías.	Mayo del 2026	Grupo de investigación	\$0	Informe de la investigación realizada
	Diseñar un empaque atractivo, ecológico, novedoso que refleje la autenticidad del producto.	Junio del 2026	Diseñador	\$850.000	Entrega del empaque final
Establecer canales de comercio como: las redes sociales, página web, entre otros medios para la visualización de los productos.	Realizar una investigación para identificar cuáles son medios digitales con mayor alcance de este producto.	Julio del 2026	Grupo de investigación	\$500.000	Resultados obtenidos por medio de la investigación realizada
	Crear las redes sociales como: Instagram, TikTok, entre otras y el sitio web para establecer presencia en línea.	Agosto del 2026	Ingeniero de sistemas	\$2.000.000	Entrega de la página web y el funcionamiento de las redes sociales

Estrategias	Actividades	Tiempo	Responsables	Recursos	Indicadores
	Pagar publicidad digital para lograr obtener un mayor reconocimiento y alcance de nuevos clientes	Agosto del 2026	Publicista	\$1.000.000	Realización de la publicidad.
Participar en ferias y eventos culturales con temas relacionados con las artesanías para crear relaciones empresariales y nuevos clientes.	Buscar las ferias más importantes y con gran alcance para lograr participar en las mismas.	1 cada semestre	Asociados	\$1.500.000	Número de ferias en las que se participó
Ampliar la línea de productos artesanales que se venden actualmente en la Asociación.	Identificar que productos tendrían una mayor rotación y adquisición en el mercado.	1 vez cada 2 meses	Administrador de empresas	\$3.000.000	$\frac{\text{Numero de productos vendidos}}{\text{Numero de productos ofertados}}$
	Crear prototipos de nuevos productos.	Cada año	Diseñador industrial	\$6.000.000	Número de nuevos prototipos.

Nota. Fuente: Autoría propia.

5. Conclusiones

A través de la caracterización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual, en Nariño, se logró obtener valiosos datos que permiten comprender la importancia y el impacto de la elaboración de artesanías en la vida de estas mujeres. Mediante una encuesta detallada, se concluyó que la producción de artesanías constituye una fuente vital de ingresos para la mayoría de las participantes, quienes se encuentran en un rango de edad entre 40 a 50 años. Este oficio ha sido su principal actividad económica durante gran parte de sus vidas, permitiéndoles no solo sostenerse económicamente, sino también mantener a sus familias.

El estudio también permitió identificar diversas condiciones de vida que afectan a las artesanas, tales como la cantidad de personas a su cargo y las dificultades que enfrentan para mejorar sus condiciones de producción. Aunque las artesanías desempeñan un rol fundamental en su sustento, las limitaciones en cuanto a recursos y herramientas adecuadas, como maquinaria especializada y un espacio de trabajo apropiado, dificultan la optimización de sus procesos productivos. Estas carencias inciden directamente en la cantidad de productos que logran elaborar, los cuales son escasos y no satisfacen plenamente la demanda.

Como consecuencia de estas limitaciones, la comercialización de las artesanías se ve restringida a un reducido número de clientes, lo que impide el crecimiento del negocio y limita el acceso a nuevos mercados. De esta manera, las artesanas enfrentan importantes desafíos que impactan negativamente su capacidad para aumentar la productividad y la rentabilidad de su actividad, lo que subraya la necesidad de implementar mejoras en infraestructura y recursos para potenciar su labor artesanal y asegurar un futuro más sostenible y próspero para ellas y sus familias.

Otra conclusión importante que surge de las encuestas realizadas, y que permite tener una visión más clara de las características y potencial de las artesanas, es el impacto positivo que han tenido las capacitaciones brindadas por el gobierno. Si bien estas oportunidades de formación no han estado al alcance de todas las artesanas, estos talleres forjaron un impacto positivo en quienes han participado. Gracias a las capacitaciones, se pudo optimizar los procesos de producción e integrar innovaciones para generar una ventaja en el mercado. Además, estas experiencias fueron útiles para acceder a distintos espacios regionales dedicados a lo artesanal y cultural, lo que ha contribuido a dar mayor visibilidad a su trabajo. De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se identificaron una serie de capacidades excepcionales que poseen las artesanas. Entre ellas se

destacan la habilidad para fabricar productos a mano de alta calidad, que no solo son estéticamente atractivos, sino también respetuosos con el medio ambiente. Además, se observa una clara preferencia por el uso de tintas naturales, lo cual añade un valor adicional a sus productos, haciéndolos más sostenibles y únicos. También se destacó su capacidad para el aprendizaje continuo y su disposición para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado, lo que demuestra su resiliencia y compromiso con la mejora constante.

Uno de los aspectos más valiosos de las artesanías de estas mujeres es el profundo valor cultural que poseen. Al ser elaboradas por manos femeninas, cada pieza cuenta una historia que refleja las raíces indígenas de la región, preservando y transmitiendo tradiciones ancestrales. Este valor agregado, ligado a la identidad cultural, representa un factor diferenciador crucial en la comercialización de sus productos, al ofrecer al mercado no solo una pieza artesanal, sino también una conexión emocional con la historia y la cultura de la comunidad. En conjunto, estas capacidades posicionan a las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros como un ejemplo de resiliencia, creatividad y fortaleza, con un gran potencial para seguir creciendo y evolucionando en el ámbito artesanal.

A través de la investigación se observó que las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, tienen escasas capacidades productivas ya que no presentan un alto nivel de demanda de las artesanías elaboradas por el recurso natural llamado fique, esto debido a que las personas hoy en día no compran por gusto artesanías de la región elaboradas a mano; a pesar de eso las artesanas de esta asociación se caracteriza por hacer sus artesanías de buena calidad y con un proceso ancestral que ha pasado de generación en generación, este saber tradicional no solo refleja el compromiso con su patrimonio cultural, sino que también representa un vínculo estrecho con su identidad y con la tierra de la que provienen, a pesar de esto los procesos artesanales no están dando los frutos necesarios para solventar diversos problemas que tiene la asociación, el primer problema es no están generando los recursos necesarios para solventar necesidades básicas, lo segundo es la falta de maquinaria útil que podría acelerar procesos y así poder generar más productos que podrían ser vendidos y generar utilidades, la falta de un lugar comunitario para elaborar los distintos procesos productivos para las artesanías es un problema que se debe solucionar eficazmente, ya que esto permitirá la mejora en procesos y la eficiencia del proceso productivo, intercambiando saberes y acelerando las actividades.

La falta de conocimientos en la actual era digital ha limitado a la Asociación Agropecuaria de Fiqueros en su capacidad para llegar a un mayor número de clientes potenciales. En un mundo cada vez más conectado, la ausencia de presencia en plataformas digitales dificulta la expansión de su mercado y el reconocimiento de sus productos. Además, el mal manejo de los distintos canales de distribución y comercialización ha sido uno de los factores más debilitadores para la asociación. A pesar de la calidad de sus artesanías, la falta de estrategias adecuadas para promoverlas y distribuirlas ha impedido que la comunidad sea ampliamente conocida fuera de su entorno local. Esto resalta la necesidad urgente de adquirir conocimientos y habilidades digitales que permitan a la asociación ampliar su alcance, posicionar sus productos y mejorar sus oportunidades comerciales.

Se diseñaron diferentes actividades para fortalecer las estrategias de producción y comercialización para la elaboración de las artesanías elaboradas a base de fique para mejorar la competitividad y la innovación del producto. Inicialmente se plantearon actividades en cuenta al área productiva para obtener buenos resultados con la elaboración de cada artesanía; para ello se sugiere adecuar un lugar adecuado para la fabricación de los distintos productos derivados del fique, así mismo implementar maquinaria para el proceso de transformación y producción de la planta de fique a un producto terminado y para completar dicha actividades realizar talleres de seguridad y salud en el trabajo y de manejo de las máquinas de desfibrilación de la planta de fique.

En cuanto al área comercial principalmente se va a desarrollar un empaque marcado con el logotipo de la marca para brindarle una mejor presentación a los productos artesanales de esta asociación para tener un mayor reconocimiento en el mercado, así mismo se pretende establecer canales de comercio como: las redes sociales, página web y diferentes medios de comunicación para aumentar la visualización de los productos. Otra actividad muy relevante es hacer parte de ferias y eventos culturales con temas relacionados con las artesanías para crear relaciones empresariales y nuevos clientes y así poder ampliar la línea de productos artesanales que se venden actualmente en la Asociación.

6. Recomendaciones

Para superar el desafío en la falta de comercialización, es crucial que la asociación adquiera conocimientos en herramientas digitales, como el uso de redes sociales, tiendas en línea y estrategias de marketing digital, lo que les permitiría llegar a un público más amplio. También es importante optimizar los canales de distribución para mejorar la accesibilidad de sus productos y aumentar las ventas. Con la implementación de estas mejoras, la asociación podría potenciar su visibilidad y comenzar a posicionarse como una asociación y marca reconocida por su trabajo artesanal, lo que contribuiría significativamente a su sostenibilidad y crecimiento tanto para las artesanas como para su territorio y llevar en alto el nombre y el conocimiento ancestral de las artesanías elaboradas en fique.

El uso de tecnología adecuada no solo mejoraría la productividad, sino que también ayudaría a mantener la calidad artesanal al automatizar tareas repetitivas y técnicas, permitiendo a las artesanas concentrarse en la creatividad y los detalles. Esto contribuiría a un proceso más eficiente y competitivo, lo que facilitaría el acceso a nuevos mercados y mejoraría las condiciones de trabajo dentro de la asociación.

También es relevante la realización de alianzas con mercados locales, regionales, tiendas especializadas de artesanías y cooperativas que valoren las artesanías colombianas, lo cual permitiría no solo un incremento en las ventas, sino también la posibilidad de generar relaciones comerciales sostenibles a largo plazo. Estas alianzas contribuirían a la consolidación de un mercado más amplio, al tiempo que se preserva la identidad cultural y se impulsa el reconocimiento de sus productos.

Implementar maquinaria adecuada que facilite y acelere los procesos productivos sería un paso clave para la Asociación Agropecuaria de Fiqueros. Muchos de los procesos actuales, realizados de forma manual, son lentos y requieren un alto esfuerzo físico, lo que limita la capacidad de producción y aumenta los costos. La introducción de maquinaria moderna y eficiente permitiría optimizar estos procesos, reduciendo el tiempo y el esfuerzo necesario para producir las artesanías, lo que a su vez aumentaría la cantidad y calidad de los productos elaborados.

Otra recomendación que se les brindaría a las artesanas respecto a la producción como la comercialización de los productos es fomentar la capacitación continua en técnicas de producción y diseño, respetando siempre sus tradiciones y saberes ancestrales, por medio de la implementación

de talleres y espacios de intercambio con otras comunidades que trabajen artesanías o expertos en el área artesanal, lo cual les permitirá mejorar la calidad de los productos y ampliar las técnicas utilizadas. Además, este intercambio de saberes, podría incluir la formación en gestión empresarial básica, lo que fortalecería las capacidades organizacionales y permitiría una toma de decisiones más eficiente respecto a la producción y comercialización.

Se recomienda a las asociadas de finqueros del resguardo de Yascual-Nariño que establezcan alianzas con proveedores que les permitan mejorar la calidad de los productos para aumentar la innovación y el control de la calidad, de esta forma también poder optimizar los costos y obtener una eficiencia en la cadena de suministro y lo más importante mejorar la sostenibilidad en cuanto a las prácticas y la innovación

Referencias

- Artesanías de Colombia. (2022). Informe de gestión 2021 artesanías de Colombia. https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/39885_informe_gestion_v1_03032022.pdf.
- Artesanías de Colombia. (2018). Mejoramiento y generación de Oportunidades Comerciales para el Sector Artesanal Colombiano. https://artesaniasdecolombia.co/Documentos/Contenido/29491_info_ejecutivo_comercial_a_jun_2018.pdf
- Artesanías de Colombia. (2024). El sector en Colombia, el sector artesano en Colombia caracterización. https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/caracterizacion_81
- Artesanías de Colombia. (2014). identificación de necesidades y fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del cauca. <https://repositorio.artesaniasdecolombia.com.co/bitstream/001/4859/13/INST-D%202015.%20150.%2011.pdf>
- Agenda Nacional de tierras. (2023).Túquerres Nariño.https://www.ant.gov.co/wp-content/uploads/2024/01/Resumen_DTS_Tuquerres_V1.pdf
- Benavides, L. y Redondo, C. (2021). Estrategias de comercialización para el sector artesanal colombiano en mercados internacionales. https://revistas.uptc.edu.co/index.php/semilleros_investigacion/article/view/11899/11056#content/contributor_reference_2
- Cadefique. (2012).__Acuerdo sectorial de competitividad del fique 2010 – 2025. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Normatividad/Acuerdo%20Sectorial%20Competitividad%202012.pdf>
- Cahuasa, P. (2023). Internacionalizar la producción artesanal, con estrategias y mano de obra calificada. <https://unifranz.edu.bo/blog/internacionalizar-la-produccion-artesanal/>
- Ciro, L. (2006). La teoría y su función en los tres modelos de investigación. <https://www.redalyc.org/pdf/3578/357835619004.pdf>

- Corporación Colombiana Internacional (2022). Comunidad Nasa, líder en producción de Fique en el Cauca. <https://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/Comunidad-Nasa,-1%C3%ADder-en-producci%C3%B3n-de-Fique-en-el-Cauca.aspx>
- Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales (2021). Cadena Agroindustrial del Fique <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Fenalfique. (2024). Proceso del Fique en 8 Pasos. <https://fenalfique.com/procesos/>
- Figuerola Paula. (2015). La fibra artesanal del trabajo femenino un estudio de caso sobre el aporte socioeconómico de la mujer artesana del fique a la economía doméstica. Municipio del tambo departamento de Nariño. año 2014. <https://sired.udenar.edu.co/808/1/91171.pdf>
- Gobierno de Colombia y Min agricultura (2018). Cadena del fique y su agroindustria <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Documentos/2018-11-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Gobernación de Nariño. (2024). Innova Paz impulsa y fortalece el tejido empresarial de la subregión de La Sabana. <https://narino.gov.co/noticias/innovapaz-impulsa-y-fortalece-el-tejido-empresarial-de-la-subregion-de-la-sabana/>
- Herrera Rodríguez, J. I. (2018). Las prácticas investigativas contemporáneas. Los retos de sus nuevos planteamientos epistemológicos. Revista Scientific, 3(7), 6–15. <https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2018.3.7.0.6-15>
- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. <https://academia.utp.edu.co/grupobasicoclinicayaplicadas/files/2013/06/Metodolog%C3%ADa-de-la-Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Hurtado, J. (2013). Metodología de la investigación. 3 ed. Instituto universitario de Tecnología Caripito, Venezuela. <https://es.slideshare.net/conyas16/tipos-de-investigacion-hurtado>
- López, K. (2018). Diseño del plan estratégico de la cadena productiva del fique en el departamento del cauca, 2017-2022. <https://repositorio.uniautonomia.edu.co/bitstream/handle/123456789/75/T%20F-P%20044%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Maingual Flor. (2014). Fortalecimiento de la identidad cultural de los estudiantes del grado sexto de la institución educativa san Sebastián de

yascual<https://revistas.udenar.edu.co/index.php/rhuellas/article/download/8080/9393/35967>

- Mejía Jorge. (2013). Fortalecimiento de los procesos artesanales productivos y culturales de las mujeres artesanas en el departamento de Nariño. “Hilando Redes Humanas de Vida” <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/3802/3/INST-D%202014.%205.%203.pdf>
- Ortiz, J y Beltrán, S. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativa. <https://www.scielo.org.mx/pdf/ride/v11n21/2007-7467-ride-11-21-e064.pdf>
- Paula Figuero. (2015). La fibra artesanal del trabajo femenino un estudio de caso sobre el aporte socioeconómico de la mujer artesana del fique a la economía doméstica. Municipio del tambo departamento de Nariño. Año 2014..<https://sired.udenar.edu.co/808/1/91171.pdf>
- Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review* (enero):1–15. https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-michael_porter-libre.pdf
- Quiel, L. (2023). Capacidad Comercial. <https://prezi.com/p/gepmghpofpim/capacidad-comercial/>
- Ramírez-Vásquez, J.D, Islas-Moreno, A., Roldán-Suárez, E. (2020). Commercial capacity and competitiveness factors in maize (*Zea mays*) farmers in Oaxaca, Mexico. *Revista Bio Ciencias* 7, e897. <https://doi.org/10.15741/revbio.07.e897>
- Segura, Carlos. (2014). Fortalecimiento productivo y comercial de las Comunidades artesanas del departamento de Boyacá. <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/2763/6/INST-D%202014.%2087.pdf>
- Supe salud. (2012). Departamento de Nariño resumen información a 31 de marzo de 2012. <https://docs.supersalud.gov.co/PortalWeb/SupervisionInstitucional/EstadisticasEntidadesTerritoriales/NARINO.pdf>
- Yanez, E. (2023). Investigación descriptiva. <https://www.linkedin.com/pulse/investigaci%C3%B3n-descriptiva-emil-j-yanez-guarecuco-tpsrf?originalSubdomain=es>

SITUR. (2024). Maestros Artesanales de San Juan de Pasto. <https://situr.narino.gov.co/attractivos-turisticos/maestros-artesanales-de-san-juan-de-pasto>



Anexos

Anexo A. Encuesta dirigida a las artesanas de La Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

Objetivo: Recolectar información para el diagnóstico de las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

1. Edad: _____
2. Municipio en el que reside: _____
3. Vereda: _____
4. Tipo de vivienda:
 - a. Propia ____ b. Familiar ____ c. Arrendada ____ Otra. ¿Cuál? _____
5. Su posición en el hogar es:
 - a. Madre cabeza de familia
 - b. Hija
 - c. Hijastra
 - d. Otro ¿Cuál? _____
6. Su estado civil es:
 - a. Casada
 - b. Soltera

- c. Viuda
- d. Divorciada
- e. Unión libre

7. ¿Usted tiene personas a cargo?

Si _____ Cuántas _____ No _____

8. A cuál de los siguientes regímenes de seguridad social en salud está afiliada:

- a. Subsidiado _____
- b. Contributivo _____
- c. Otro ¿Cuál? _____
- d. No está afiliado _____

9. ¿A cuál de los siguientes programas o estrategias estatales se encuentra vinculado actualmente?

- a. Adulto mayor _____
- b. Familias en acción _____
- c. FEST (Familias en Su Tierra) _____
- d. Jóvenes en acción _____
- e. Otro _____ ¿Cuál? _____

10. ¿Sabe leer?

- a. Si _____ b. No _____

11. ¿Sabe escribir?

- a. Si _____ b. No _____

12. ¿Cuál es su último grado de estudios aprobado?

- a. Primaria _____
- b. Secundaria _____
- c. Media _____

- d. Técnico
- e. Tecnólogo _____
- f. Universitaria _____
13. Cuántos años ha trabajado como artesana: _____

14. Qué tipo de artesanía elabora:

Tipo de artesanía	Cuántos elabora mensualmente	Valor unitario de venta
a. Bolsos o Mochila _____		
b. Monedero _____		
c. Llaveros _____		
d. Cartera _____		
e. Billeteras _____		
f. Cosmetiqueras _____		
g. Individuales _____		
h. Otro Cuál? _____		

15. Cuántas artesanías elabora mensualmente _____

16. ¿Usted ha recibido capacitación para la elaboración de artesanías?

a. Si _____ b. No _____

17. Si su respuesta es afirmativa diligencie la siguiente tabla

Nombre de la capacitación	Institución

18. ¿Ha recibido apoyo económico de alguna institución para elaborar artesanías?

a. Si _____

¿Cuál institución? _____

¿Qué programa? _____

¿Por cuánto tiempo? _____

b. No _____

19. De los siguientes servicios para mejorar su actividad, ¿Cuáles sabe que existe y utiliza o ha utilizado?

a. Asesoría en mercadeo y comercialización para mejorar las ventas _____

b. Participación en ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales _____

c. Información sobre acceso a financiamiento (ej: Capital Semilla) _____ (Describa el nombre del proyecto que participó y la institución encargada):

_____.

20. ¿Cuáles de los siguientes servicios de apoyo considera necesarios para fortalecer su actividad como artesana?

a. Capacitación en mejora de productos y servicios _____

b. Asesoría en mercadeo y comercialización _____

c. Asesoría en diversificación de la producción _____

d. Asesoría en trámites _____

e. Participación en ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales _____

f. Información sobre acceso a financiamiento _____

g. Capacitación para la formulación e implementación de proyectos empresariales _____

h. Capital semilla _____

21. ¿Cuál es la principal problemática de su actividad como artesana?

a. Bajos ingresos

b. Alta intermediación

c. Bajo valor agregado

d. Escasos mercados

e. Cambio climático

f. Baja financiación

g.Otra. ¿Cuál? _____

22. ¿Qué obstáculos cree que están afectando la producción de artesanías?

23. ¿Cómo vende sus artesanías?

24. ¿Cuál es la opinión sobre la efectividad de sus estrategias de comercialización?

a. Excelente

b. Bueno

c. Regular

d. Malo

¿Por qué? _____

25. ¿Qué canales de comercialización considera que se deberían implementar? -

26. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar la visibilidad de sus artesanías en el mercado?

27. ¿Qué sugerencias tiene para aumentar la eficiencia y la productividad de artesanías?

28. ¿Tienes alguna observación o comentario que quiera compartir sobre producción y comercialización de artesanías en la asociación?

Muchas gracias por su colaboración



Anexo B. Entrevista dirigida al líder de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

Objetivo: Recolectar información para el diagnóstico de las capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la asociación agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño

1. Hace cuántos años trabajan los asociados en las artesanías?
2. Qué tipos de artesanías elaboran?
3. Han recibido capacitaciones para la elaboración de artesanías?
4. La asociación ha recibido apoyo económico de alguna institución para elaborar artesanías?
5. Han recibido asesoría en mercadeo y comercialización de artesanías?
6. ¿Han participado en ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales?
7. ¿Qué necesitarían las artesanas para fortalecer su actividad?
8. ¿Cuáles son los principales obstáculos para desarrollar la actividad artesanal?
9. ¿De qué manera comercializan las artesanías?
10. ¿Qué canales de comercialización considera que se deberían implementar?
11. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar la visibilidad de las artesanías en el mercado?
12. ¿Qué sugerencias tiene para aumentar la eficiencia y la productividad de artesanías en la asociación?

Muchas gracias por su colaboración



Anexo C. Encuesta para clientes de artesanías elaboradas en fique

Objetivo: Identificar las clientes potenciales para compra de artesanías elaboradas en fique y sus requerimientos.

Por favor, tómate un momento para responder estas preguntas:

1. ¿Has comprado alguna vez artesanías de fique?
 - a) Sí
 - b) No
2. Si has comprado artesanías de fique, ¿qué te llamó la atención de ellas?
3. Si nunca has comprado artesanías de fique, ¿qué factores han influenciado tu decisión de no hacerlo hasta ahora?
4. ¿Qué tipo de artículos te gustaría ver más en las artesanías de fique?
5. ¿Estarías dispuesto/a a considerar la compra de artesanías de fique en el futuro?
 - a) Sí
 - b) No
 - c) No estoy seguro/a
6. ¿Con qué frecuencia consumes productos elaborados con fique?
 - a) A diario
 - b) varias veces por semana
 - c) Una vez por semana
 - d) Varias veces al mes
7. Ocasionalmente
8. Nunca
9. ¿Qué productos de fique consumes con mayor frecuencia? (Puedes seleccionar más de una opción)
 - a) Bolsos y carteras

Tapetes y alfombras

Muebles

Ropa y accesorios de moda

Otros (Especificar): _____

9. ¿Qué factores te motivan a consumir productos de fique? (Puedes seleccionar más de una opción)

Sostenibilidad ambiental

Durabilidad del producto

Estilo y diseño

Apoyo a comunidades locales

Precio competitivo

Otros (Especificar): _____

10. ¿Qué mejoras sugerirías para los productos de fique que has consumido en términos de calidad, diseño o disponibilidad?

Respuesta:

11. ¿Qué tan dispuesto estarías a pagar un precio ligeramente más alto por un producto de fique si supieras que está contribuyendo al desarrollo sostenible de las comunidades productoras?

Muy dispuesto

Bastante dispuesto

Neutral

Poco dispuesto

Nada dispuesto

12. ¿Cómo te enteraste por primera vez de los productos de fique?

Publicidad en línea

Recomendación de amigos o familiares

Tienda física

Evento o feria local

Redes sociales

Otros (Especificar): _____

¡Gracias por participar en nuestra encuesta! Tu opinión es fundamental para ayudarnos a mejorar nuestros productos y servicios relacionados con el fique.

 UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN	CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)	CÓDIGO: AAC-BL-FR-032
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

San Juan de Pasto, 07 de Julio de 2025

Biblioteca
REMIGIO FIORE FORTEZZA OFM. CAP.
Universidad CESMAG
Pasto

Saludo de paz y bien.

Por medio de la presente se hace entrega del Trabajo de Grado denominado Diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanas de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño, presentado por las autoras María Alejandra Bravo Bolaños, María Victoria Campaña Padilla y Laura Natalia Romero Ruiz del Programa Académico Administración de Empresas al correo electrónico biblioteca.trabajosdegrado@unicesmag.edu.co. Manifiesto como asesor(a), que su contenido, resumen, anexos y formato PDF cumple con las especificaciones de calidad, guía de presentación de Trabajos de Grado o de Aplicación, establecidos por la Universidad CESMAG, por lo tanto, se solicita el paz y salvo respectivo.

Atentamente,

Claudia Solarte Solarte

Mg. Claudia Magali Solarte Solarte

59.816.989 de Pasto
Administración de Empresas
3206724490
cmsolarte@unicesmag.edu.co

 UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)	
Nombres y apellidos del autor: María Alejandra Bravo Bolaños	Documento de identidad: 1004508256
Correo electrónico: mariaalejandravobolanos@gmail.com	Número de contacto: 313 5024484
Nombres y apellidos del autor: María Victoria Campaña Padilla	Documento de identidad: 1085896041
Correo electrónico: campanapadillamariavictoria@gmail.com	Número de contacto: 322 3080334
Nombres y apellidos del autor: Laura Natalia Romero Ruiz	Documento de identidad: 1004190714
Correo electrónico: laurathalia2016@gmail.com	Número de contacto: 3156106186
Nombres y apellidos del asesor: Claudia Magali Solarte Solarte	Documento de identidad: 59.816.989
Correo electrónico: cmsolarte@unicesmag.edu.co	Número de contacto: 3206724490
Título del trabajo de grado: Diagnóstico de capacidades productivas y de comercialización de las artesanías de la Asociación Agropecuaria de Fiqueros del Resguardo de Yascual-Nariño	
Facultad y Programa Académico: Facultad de Ciencias Administrativas y Contables del programa de Administración de Empresas	

En nuestra calidad de autores y/o titulares del derecho de autor del Trabajo de Grado o de Aplicación señalado en el encabezado, conferimos a la Universidad CESMAG una licencia no exclusiva, limitada y gratuita, para la inclusión del trabajo de grado en el repositorio institucional. Por consiguiente, el alcance de la licencia que se otorga a través del presente documento abarca las siguientes características:

- La autorización se otorga desde la fecha de suscripción del presente documento y durante todo el término en el que las firmantes del presente documento conservemos la titularidad de los derechos patrimoniales de autor. En el evento en el que dejemos de tener la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el Trabajo de Grado o de Aplicación, nos comprometemos a informar de manera inmediata sobre dicha situación a la Universidad CESMAG. Por consiguiente, hasta que no exista comunicación escrita de nuestra parte informando sobre dicha situación, la Universidad CESMAG se encontrará debidamente habilitada para continuar con la publicación del Trabajo de Grado o de Aplicación dentro del repositorio institucional. Conocemos que esta autorización podrá revocarse en cualquier momento, siempre y cuando se eleve la solicitud por escrito para dicho fin ante la Universidad CESMAG. En estos eventos, la Universidad CESMAG cuenta con el plazo de un mes después de recibida la petición, para desmarcar la visualización del Trabajo de Grado o de Aplicación del repositorio institucional.
- Se autoriza a la Universidad CESMAG para publicar el Trabajo de Grado o de Aplicación en formato digital y teniendo en cuenta que uno de los medios de publicación del repositorio institucional es el internet, aceptamos que el Trabajo de Grado o de Aplicación circulará con un alcance mundial.
- Aceptamos que la autorización que se otorga a través del presente documento se realiza a título gratuito, por lo tanto, renunciamos a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución,

	UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
			VERSIÓN: 1
			FECHA: 09/JUN/2022

comunicación pública y/o cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente autorización y de la licencia o programa a través del cual sea publicado el Trabajo de grado o de Aplicación.

- d) Manifestamos que el Trabajo de Grado o de Aplicación es original realizado sin violar o usurpar derechos de autor de terceros y que ostentamos los derechos patrimoniales de autor sobre la misma. Por consiguiente, asumimos toda la responsabilidad sobre su contenido ante la Universidad CESMAG y frente a terceros, manteniéndose indemne de cualquier reclamación que surja en virtud de la misma. En todo caso, la Universidad CESMAG se compromete a indicar siempre la autoría del escrito incluyendo nombre de los autores y la fecha de publicación.
- e) Autorizamos a la Universidad CESMAG para incluir el Trabajo de Grado o de Aplicación en los índices y buscadores que se estimen necesarios para promover su difusión. Así mismo autorizamos a la Universidad CESMAG para que pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

NOTA: En los eventos en los que el trabajo de grado o de aplicación haya sido trabajado con el apoyo o patrocinio de una agencia, organización o cualquier otra entidad diferente a la Universidad CESMAG. Como autores garantizamos que hemos cumplido con los derechos y obligaciones asumidos con dicha entidad y como consecuencia de ello dejamos constancia que la autorización que se concede a través del presente escrito no interfiere ni transgrede derechos de terceros.

Como consecuencia de lo anterior, autorizamos la publicación, difusión, consulta y uso del Trabajo de Grado o de Aplicación por parte de la Universidad CESMAG y sus usuarios así:

- Permitimos que nuestro Trabajo de Grado o de Aplicación haga parte del catálogo de colección del repositorio digital de la Universidad CESMAG, por lo tanto, su contenido será de acceso abierto donde podrá ser consultado, descargado y compartido con otras personas, siempre que se reconozca su autoría o reconocimiento con fines no comerciales.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en San Juan de Pasto a los 07 día del mes de Julio del año 2025

	
María Alejandra Bravo Bolaños CC. 1004508256	María Victoria Campaña Padilla CC. 1085896041
	
Laura Natalia Romero Ruiz CC. 1004190714	

 UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

Claudia Solarte Solarte

Mg. Claudia Magali Solarte Solarte

Asesora