

**ANALISIS PROSPECTIVO DE LAS MANIFESTACIONES EMPRESARIALES  
DEL SECTOR ARTESANAL EN EL VALLE DE SIBUNDOY: COMUNIDADES  
INDIGENAS CAMÉNTSÁ E INGA.**

**LOREN VIVIANA CHINDOY CHASOY  
MARIA ALEJANDRA SUAREZ IBARRA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

**ANALISIS PROSPECTIVO DE LAS MANIFESTACIONES EMPRESARIALES  
DEL SECTOR ARTESANAL EN EL VALLE DE SIBUNDOY: COMUNIDADES  
INDIGENAS CAMÉNTSÁ E INGA.**

**LOREN VIVIANA CHINDOY CHASOY  
MARIA ALEJANDRA SUAREZ IBARRA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de  
Administrador de Empresa**

**Asesor:  
FIDEL ARTURO DIAZ TERAN Ph.D**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

Las ideas y conclusiones aportadas en este Trabajo de Grado son Responsabilidad de los autores.

Artículo 1 del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966, emanado del honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de Aceptación:

---

---

---

---

---

---

---

---

Firma del Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

San Juan de Pasto, Noviembre de 2015.

## **RESUMEN**

En Colombia el 40% de los municipios son centros de producción artesanal y un 70% lo componen comunidades indígenas y campesinas. Las comunidades indígenas se dedican a la producción de las artesanías por tradición ancestral, y es de ellos de donde provienen los principales elementos a comercializar por su valor histórico y pictórico; sin embargo, las organizaciones gremiales no son enteramente indígenas y no sirven a los fines de la comunidad y sus necesidades. El estudio desde la visión empresarial del sector artesanal indígena, tanto del pasado, presente y futuro, permite conocer a cerca de las condiciones y procesos en que se han desarrollado en cuanto a su producción, comercialización y distribución, para establecer posibles alternativas que cooperen en el logro de un mayor desarrollo y competitividad en los mercados.

## **ABSTRACT**

In Colombia 40% of municipalities are centers of handicraft production and 70% comprise indigenous and peasant communities. Indigenous communities are engaged in the production of handicrafts by ancestral tradition, and it is from them that the main elements come to market for its historical and pictorial value; however, labor organizations are not entirely indigenous and do not serve the purposes of the community and its needs.

The study from the entrepreneurial vision of the Indian crafts sector, both past, present and future, can learn about the conditions and processes that have been developed in terms of production, marketing and distribution, to establish alternatives to cooperate in achieving greater development and market competitiveness.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN .....	17
1. DESCRIPCION DEL PROYECTO .....	19
1.1 ASPECTOS GENERALES.....	19
1.1.1 Tema de investigación. Análisis.....	19
1.1.2 Título de investigación. ....	19
1.2 LÍNEA Y SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN.....	19
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	19
1.3.1 Análisis situación actual. ....	19
1.3.2 Formulación del problema.....	22
1.3.3 Sistematización de variables:.....	22
1.4 OBJETIVOS GENERALES .....	23
1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	23
1.6 JUSTIFICACION .....	25
1.7 DELIMITACIÓN .....	26
1.7.1 Delimitación Espacial.....	26
1.7.2 Delimitación temática.....	26
1.8 MARCO REFERENCIAL.....	26
1.8.1 Marco Contextual.....	26
1.8.1.1 Reseña Histórica.....	26
1.8.1.2 Entorno de la Investigación.....	28

1.8.1.3 Antecedentes. ....	29
1.8.2 Marco teórico. ....	30
1.8.2.1 El sector empresarial artesanal.....	30
1.8.2.2 La Prospectiva. ....	33
1.8.3 Marco Conceptual:.....	39
1.9 PROCESO METODOLOGICO .....	41
1.9.1 Tipo de Investigación. ....	41
1.9.2 Modelo de la Investigación:.....	41
1.9.2.1 Estadística descriptiva. ....	41
1.9.2.2 Metodología Prospectiva.....	41
1.9.3 Fuentes de recolección de información: .....	46
1.9.3.1 Fuentes Primarias. ....	46
1.9.3.2 Fuentes Secundarias. ....	47
1.9.3.3 Fuentes Terciarias. ....	47
1.9.4 Población y muestra: .....	47
1.9.4.1 Población. ....	47
1.9.4.2 Muestra. ....	48
2. CONTEXTO SOCIECONOMICO .....	50
2.1 CARACTERISTICAS DE LA POBLACION .....	50
2.1.1 Características generales .....	50
2.1.2 Nivel Educativo. ....	55
2.1.3 Condiciones Laborales.....	57

2.1.4 Seguridad Social y Protección en la edad adulta.....	64
2.1.5 Actividad Empresarial. ....	66
2.1.6 Identificación Cultural.....	78
3. METODO MICMAC.....	80
3.1 ANÁLISIS PROSPECTIVO .....	80
3.1.1 Análisis Estructural. ....	80
3.1.2 Participantes de los talleres de Prospectiva.....	80
3.1.3 Inventario de variables.....	81
3.1.4 Relación de las variables.....	90
3.1.5 Análisis MICMAC.....	93
3.1.6 Estabilidad del sistema e Identificación de Variables Clave.....	95
3.1.7 Relación indirecta de las Variables.....	97
4. METODO MACTOR.....	102
4.1 JUEGO DE ACTORES .....	102
4.1.1 Identificación de los actores involucrados.....	102
4.1.2 Identificación de los objetivos por actor. ....	104
4.1.3 Identificación de los Retos Estratégicos y los Objetivos Asociados.....	107
4.1.4 Posicionamiento de cada Actor sobre los Objetivos Asociados.....	109
4.1.5 Evaluación de las Relaciones de Fuerza entre Actores.....	116
5. METODO SMIC .....	124
5.1 ANALISIS DE ESCENARIOS .....	124

5.1.1 Determinación de Hipótesis. ....	124
5.1.2 Probabilidades Simples.....	126
5.1.3 Probabilidades Condicionadas – Si se da la realización.....	126
5.1.4 Probabilidades Condicionadas – Si no se da la realización.....	127
5.1.5 Probabilidades de los escenarios. ....	128
CONCLUSIONES .....	131
RECOMENDACIONES.....	131
BIBLIOGRAFÍA.....	135
ANEXOS.....	138

## LISTA DE CUADROS

	<b>pág.</b>
Cuadro 1. Artesanos Indígenas según base de datos Artesanías de Colombia ....	48
Cuadro 2. Distribución de las Encuestas .....	49
Cuadro 3. Reconocimiento de Indígena.....	51
Cuadro 3b. Cuadro cruzada ¿Cuál es su género? *Edad.....	52
Cuadro 4. Desplazamiento de la población desde municipio de nacimiento a municipio que habita actualmente.....	53
Cuadro 5. Distribución de número de personas por Hogar.....	54
Cuadro 6. Distribución de número de personas por Hogar – Colombia.....	54
Cuadro 7. Relación del estado civil por Comunidad Indígena .....	55
Cuadro 8. Nivel de alfabetismo nativo .....	55
Cuadro 9. Población en formación académica .....	57
Cuadro 10. Grado de escolaridad*Si estudia actualmente .....	57
Cuadro 11. Dedicación Semanal a la actividad artesanal (horas).....	59
Cuadro 12. Razones para una dedicación inferior a 40 horas/semana .....	59
Cuadro 13. Formas de Trabajo.....	60
Cuadro 14. Consideración de los ingresos*Dedicación semanal en horas.....	61
Cuadro 15. Tipo de Contratación.....	62
Cuadro 16. Derechos Laborales .....	62
Cuadro 17. Experiencia Artesanal .....	64
Cuadro 18. Justificación para el cambio de actividad económica.....	64

Cuadro 19. Cotización a fondo pensional*Edad.....	65
Cuadro 20. Acciones del aseguramiento de la vejez .....	66
Cuadro 21. Aprendizaje de la actividad Económica.....	66
Cuadro 22. Registros ante instituciones oficiales.....	68
Cuadro 23. Productos Artesanales que se elaboran en la región .....	68
Cuadro 24. Relación del lugar de adquisición de las materias primas y Productos que se elaboran .....	69
Cuadro 25. Relación de las horas invertidas en productos artesanales .....	72
Cuadro 26. Relación Ingresos Mensuales Artesano*Dedicación de la actividad económica .....	74
Cuadro 27. Identificación de las artesanías en el mercado .....	74
Cuadro 28. Grados de Comercialización .....	77
Cuadro 29. Financiación de la actividad artesanal.....	77
Cuadro 30. Fuentes de Financiación - ¿Cuáles?.....	78
Cuadro 31. Asistentes del Taller .....	80
Cuadro 32. Aportes de los Actores Taller Prospectiva.....	82
Cuadro 33. Variables Seleccionadas .....	86
Cuadro 34. Códigos de las variables seleccionadas.....	90
Cuadro 35. Matriz de Influencia Directa – MID .....	91
Cuadro 36. Valores de motricidad y dependencia directa de las variables .....	92
Cuadro 37. Matriz Influencia Indirecta – MII .....	97
Cuadro 38. Valores de Motricidad y Dependencia Indirecta de las variables .....	98
Cuadro 39. Comparación Motricidad y Dependencia (Directa e indirecta) .....	101
Cuadro 40. Objetivos por Actores - Actor poder .....	105

Cuadro 41. Objetivos por Actores - Actor Saber .....	105
Cuadro 42. Objetivos por Actores - Actor Producción.....	106
Cuadro 43. Objetivos por Actores - Actor Comunidad .....	107
Cuadro 44. Retos Estratégicos y Objetivos Asociados .....	108
Cuadro 45. Matriz MAO: Matriz de las Posiciones de Actores por Objetivos.....	110
Cuadro 46. Matriz 2MAO: Matriz de las Posiciones Valoradas.....	111
Cuadro 47. Matriz 2MOA: Matriz de las Posiciones de Objetivos por Actores....	113
Cuadro 48. Matriz 2MAA: Matriz de actores por actores .....	114
Cuadro 49. Matriz MAD: Matriz de Acciones Directas .....	116
Cuadro 50. Matriz MAI: Matriz de Acciones Indirectas .....	118
Cuadro 51. Coeficiente de Las Relaciones de Fuerza.....	120
Cuadro 52. Matriz 3MAO: Matriz de Posiciones Valoradas, Ponderadas por las Acciones de Fuerza .....	121
Cuadro 53. Matriz 3MAA: Matriz de Alianzas y Conflictos según Matriz 3MAO ...	122
Cuadro 54. Actores que participaron en el análisis de escenarios .....	125
Cuadro 55. Tendencias de las hipótesis .....	126
Cuadro 56. Probabilidades corregidas simples de las hipótesis .....	126
Cuadro 57. Probabilidades compuestas de las hipótesis.....	127
Cuadro 58. Probabilidades compuestas de las hipótesis.....	128
Cuadro 59. Probabilidades de ocurrencia de cada escenario.....	129

## LISTA DE GRAFICAS

	<b>pág.</b>
Grafica 1. Registro de artesanos Indígenas - Artesanías de Colombia S.A.....	48
Grafica 2. Relación de Genero.....	50
Grafica 3. Diagrama Poblacional .....	51
Grafica 4. Zona de Hábitat.....	52
Grafica 5. Rango en el hogar .....	53
Grafica 6. Grado de escolaridad por Zona.....	56
Grafica 7. Identificación de la fuente de ingresos .....	58
Grafica 8. Condición Laboral.....	58
Grafica 9. Contrato Laboral.....	61
Grafica 10. Experiencia artesanal según rango de edades .....	63
Grafica 11. Afiliación a sistema pensional*Afiliación a sistema de salud .....	65
Grafica 12. Relación número de empleados*Condición Laboral.....	67
Grafica 13. Accesibilidad a materias primas*Métodos de pago existentes .....	70
Grafica 14. Producción de artesanías por Materia Prima y por Tamaño .....	71
Grafica 15. Producción semanal de productos artesanales por categoría.....	72
Grafica 16. Ingresos promedio Mensuales de los artesanos .....	73
Grafica 17. Identificación en el mercado.....	75
Grafica 18. Intermediarios del mercado de artesanías indígenas .....	76
Grafica 19. Expansión de la comercialización en la región.....	76
Grafica 20. Participación en la identificación cultural.....	79

Grafica 21. Relación de Motricidad-Dependencia distribuido en zonas .....	94
Grafica 22. Mapa de influencias Directas .....	96
Grafica 23. Estabilidad del Sistema .....	96
Grafica 24. Mapa de influencias indirectas – MII .....	99
Grafica 25. Desplazamientos de las variables respecto a los planos MID y MII ....	99
Grafica 26. Convergencias entre Actores .....	115
Grafica 27. Convergencias entre Actores de Orden 3 (Matriz 3MAA).....	122
Grafica 28. Probabilidad de la ocurrencia de escenarios .....	130

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
ANEXO A. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO.....	139
ANEXO B. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTESANOS DE LAS COMUNIDADES CARENTSA E INGA DEL VALLE DE SIBUNDOY .....	142
ANEXO C. FORMATO N°1 LLUVIA DE IDEAS FASE 1 - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA.....	152
ANEXO D. FORMATO N°2 LLUVIA DE IDEAS FASE 2 - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA.....	153
ANEXO E. FORMATO N°3 MATRIZ ANÁLISIS ESTRUCTURAL - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA .....	153
ANEXO F. MATRIZ ANÁLISIS ESTRUCTURAL - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA.....	154
ANEXO G. FORMATO N°4 TALLER MÉTODO MACTOR - ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE ACTORES.....	156
ANEXO H. FORMATO N°5 TALLER MÉTODO MACTOR – EVALUACIÓN DE OBJETIVOS.....	158
ANEXO I. FORMATO N°6 TALLER MÉTODO MACTOR – EVALUACIÓN DE LA RELACION DE ACTORES POR ACTORES.....	160
ANEXO J. FORMATO N°7 TALLER MÉTODO SMIC - DETERMINACIÓN DE ESCENARIOS .....	161
ANEXO K. SISTEMATIZACIÓN DE TALLERES .....	1611

## INTRODUCCIÓN

“El sector empresarial del sur occidente colombiano ha sido objeto de innumerables análisis y múltiples estrategias, cuyo objetivo ha sido la estimulación y surgimiento de este sector de una manera formal y económicamente sostenible; sin embargo, estos análisis se han centrado en los escenarios finales del proceso productivo (comercialización), y no donde surge el desarrollo de una determinada actividad productiva: en las manifestaciones empresariales, y en aquellos cuya idea de empresa aún se conserva en el marco de la autogestión”<sup>1</sup> (constitución y funcionamiento de instituciones o comunidades basadas en la autonomía, en la capacidad de decisión de las personas) o cuyo conocimiento acerca de la relación entre el entorno productivo y el empresarial es rezagado.

Referencia de lo anterior, es el Valle de Sibundoy–Departamento del Putumayo, territorio en donde se ha identificado como un importante patrimonio cultural y de evidente connotación, las manifestaciones empresariales del sector artesanal emprendido por las comunidades indígenas Camëntšá e Inga, pues estas se remontan a cientos de generaciones, logrando hoy por hoy el reconocimiento de los productos finales en mercados nacionales e internacionales, sin embargo, han sido agentes externos a la región quienes han logrado dichos espacios; la comercialización de las artesanías no es dada por los productores directos o bajo una marca que identifique a los mismos, evidencia de ella es la reflexión que hace Gloria Estella Barrera\* cuando afirma que “las organizaciones del Estado, Organizaciones No Gubernamentales y algunos diseñadores siguen propiciando procesos sociales que se caracterizan por invisibilizar, irrespetar y despreciar los conocimientos, valores y formas de expresión del pueblo Kamsá. Siendo estas las instituciones que realizan tareas de fomento artesanal y a su vez son quienes se apropian de las obras artesanales de dicha comunidad, generando despojos de creación y propiciando inquietudes con respecto a la propiedad intelectual”<sup>3</sup>

La situación en mención, la modernidad y el cambio en las costumbres internas de las comunidades frente a la globalización, exigen realizar una planeación estratégica para este sector que acoja a la comunidad y que vaya más allá del corto plazo, que pueda introducir las opiniones de quienes actúan en los procesos y que permita identificar de manera clara un camino y una meta hacia el desarrollo

---

<sup>1</sup> JORDI G, Jané; RUGGERI, Andrés, y IAMETTI S, Ana. Autogestión y Economía Solidaria. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: [http://www.economiasolidaria.org/files/papeles\\_ES\\_3\\_ReasEuskadi.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/papeles_ES_3_ReasEuskadi.pdf).

\* Diseñadora Industrial egresada de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Magister en Estudios Políticos y Especialista en Política Social de la Pontificia Universidad Javeriana. Trabajó en Artesanías de Colombia S.A. en los años 1988-1991.

<sup>3</sup> BARRERA, Gloria. Campos de poder artesanales en la comunidad Kamsá de Sibundoy, Putumayo, Colombia. Del trueque a las tendencias de moda. Bogotá: s.n., 2011. ISSN 1657-9763. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: <http://www.scielo.org.co/pdf/apun/v24n2/v24n2a05.pdf>

del sector artesanal desde un enfoque empresarial, y junto con ello mejorar las condiciones de vida de los artesanos de la región, ello podría verse resuelto con la prospectiva, la cual “constituye una anticipación (pre-activa y proactiva) para iluminar las acciones presentes con la luz de los futuros posibles y deseables” según el Economista francés Michel Godet<sup>4</sup>.

La presente investigación, busca visualizar el sector empresarial artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga, partiendo de su caracterización actual e identificando, a partir de los actores involucrados, el escenario deseable del mismo.

---

<sup>4</sup> GODET, Michel. Prospectiva Estratégica: Problemas y Métodos. p.7. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: <http://www.prospektiker.es/prospectiva/caja-herramientas-2007.pdf>.

## 1. DESCRIPCION DEL PROYECTO

### 1.1 ASPECTOS GENERALES

**1.1.1 Tema de investigación.** Análisis prospectivo de las manifestaciones empresariales en el sector artesanal.

**1.1.2 Título de investigación.** Análisis prospectivo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal en el Valle de Sibundoy: Comunidades indígenas Camëntšá e Inga.

### 1.2 LÍNEA Y SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se rige bajo la línea denominada **Dinámica Empresarial**, la cual plantea el estudio del sector productivo e institucional, regional, nacional e internacional, en el contexto de la globalización, para lograr su comprensión y contribuir a su transformación, y la sub-línea de investigación a la que se adhiere el proyecto es **Coyuntura Empresarial**, dado que desde un enfoque prospectivo se busca estudiar las manifestaciones empresariales en el sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga.

### 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

**1.3.1 Análisis situación actual.** El Valle de Sibundoy, territorio perteneciente al departamento del Putumayo e integrado por cuatro municipios: Santiago, Colón, Sibundoy y San Francisco, cuenta con un total de habitantes de: 36.346<sup>5</sup> individuos, de los cuales aproximadamente el 50% corresponde a población perteneciente a dos comunidades indígenas: Camëntšá e Inga, grupo poblacional que productivamente, se caracteriza por el desarrollo de actividades agropecuarias y actividades culturalmente arraigadas como las artesanías y la medicina tradicional.

---

<sup>5</sup> GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO. Plan de Desarrollo Putumayo Solidario y Competitivo. [en línea] [citado 2014-09-09] Disponible en internet: [http://www.putumayo.gov.co/images/documentos/ORDENANZA\\_0639\\_05\\_30\\_12\\_PDD\\_3.pdf](http://www.putumayo.gov.co/images/documentos/ORDENANZA_0639_05_30_12_PDD_3.pdf)

En el diagnóstico realizado por el Observatorio del Programa de Presidencia de Derechos Humanos<sup>6</sup> se reafirma que, históricamente la actividad agrícola ha sido la fuente básica de sustento de las comunidades indígenas ya mencionadas, en donde se hace una clasificación entre los cultivos de plantaciones comestibles y las plantas medicinales; a su vez dicho estudio identificó el interés y dedicación de los indígenas por la artesanía, al realizar trabajos de transformación de materias primas encontradas en el mismo territorio, por ello se les otorga la clasificación de agro alfareros.

“Las prácticas culturales basadas en el conocimiento ancestral que se conservan (...) tales como las formas propias de producción, la siembra y cosecha de plantas alimenticias y medicinales, y la producción sostenible de artesanías son determinantes propias de la identidad cultural”<sup>7</sup>; por su parte, la elaboración de artesanías en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga, es reconocida como manifestación cultural y representación ideológica, según el diagnóstico elaborado por el equipo de trabajo del proyecto Plan Salvaguarda Camëntšá año 2012<sup>8</sup> avalado por el Ministerio del Interior, esta práctica ha sido una de las características culturales más reconocida del pueblo, particularmente desarrollada a partir de la transformación de materiales como la madera, semillas y mostacilla (conocida en la comunidad como chaqira), la cestería es también considerada una actividad importante, aunque los trabajos se han reducido debido a la escasez de materia prima, especialmente la totora\* que desaparece junto con los humedales que existen en el Valle.

La elaboración de artesanías, puede ser denotada como una representación cultural y como una actividad económica en la que se reflejan manifestaciones de tipo empresarial, es decir, involucra procesos productivos, de comercialización, trabajo colectivo, constitución de cooperativas, entre otras. Actualmente, esta actividad se ha dado, según se afirma en el Plan de salvaguarda del pueblo Camëntšá, por necesidades culturales propias y como respuesta a demandas del mercado, así, mientras las mujeres son las especialistas en tejidos en lana como los sayos, las fajas, mantas, hilar y teñir la lana, elaboran collares, aretes y

---

<sup>6</sup> OBSERVATORIO DEL PROGRAMA PRESIDENCIAL DE DH Y DIH. Diagnóstico de la situación del pueblo indígena Kamsá o Kamentsá. [en línea] [citado 2014-09-14] Disponible en internet: [http://www.derechoshumanos.gov.co/Observatorio/Documents/2010/DiagnosticoIndigenas/Diagnostico\\_KAMS%C3%81.pdf](http://www.derechoshumanos.gov.co/Observatorio/Documents/2010/DiagnosticoIndigenas/Diagnostico_KAMS%C3%81.pdf)

<sup>7</sup> DELEGADOS COMUNIDAD CAMENTSA DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO. Diagnostico Plan Salvaguarda Camëntšá año 2012. p. 56-57. [en línea] [citado 2014-09-09] Disponible en internet: [http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s\\_camentza\\_version\\_preliminar\\_0.pdf](http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_camentza_version_preliminar_0.pdf)

<sup>8</sup> *Ibíd.*

\* Su nombre proviene de Tutura en la lengua Quechua; es una Planta acuática, un tipo de junco que puede alcanzar una altura de tres y hasta cuatro metros por encima del agua. Es una planta que crece espontáneamente en los humedales, en áreas cubiertas de abundante agua dulce o terrenos que se inundan por corrientes provenientes de ríos o canales, o anegadas por el emerger de aguas subterráneas durante las estaciones de lluvia.

pulseras en chaquira; los hombres por su parte realizan el tallado en madera, elaborando objetos de uso especial (bancos, máscaras, objetos decorativos).

Justificación de la práctica de la actividad de elaboración de artesanías, son los resultados que se refleja en un aparte del diagnóstico Plan Salvaguarda Camëntšá, en donde de una muestra de 287 artesanos,\* la modalidad que cuenta con mayor número de practicantes es el tejido en lana o hilo con 117 individuos, el tejido en chaquira con 72, el tallado en madera con 68 y otras actividades artesanales como la cestería 30 personas, ello denota su evidente desarrollo y la importancia en la economía de la región como sustento de los hogares indígenas; aunado a lo anterior, el reconocimiento de los productos finales a nivel Nacional e Internacional llama al turismo que se ha ido desarrollado en el Valle de Sibundoy y la participación de un grupo pequeño de artesanos en ferias y escenarios, tales como Expo artesanías y la Feria de las Colonias, eventos que se llevan a cabo en la Capital Nacional.

La calidad y el valor cultural que manifiestan dichos productos han sido factores que han permitido avanzar en su acogida en mercados regionales, nacionales e internacionales; aunque se debe denotar que la comercialización de las artesanías no es dada por los productores directos o bajo una marca que identifique a los mismos, evidencia de ella es la reflexión que hace Gloria Estella Barrera cuando afirma que “las organizaciones del Estado, Organizaciones No Gubernamentales y algunos diseñadores quienes realizan tareas de fomento artesanal, son quienes se apropian de las obras artesanales de dicha comunidad, generando despojos de creación y propiciando inquietudes con respecto a la propiedad intelectual”<sup>11</sup>. Es entonces evidente que existen mercados abiertos para los productos en mención, los cuales han sido aprovechados hasta el momento por agentes externos a las comunidades.

Lo anterior puede estar justificado por la no existe hasta el momento de un diagnóstico profundo de la situación actual; como se afirma en el plan de desarrollo del Municipio de Sibundoy - Unidad para la Prosperidad, período 2012-2015 “las artesanías son una actividad desarrollada en el marco de la autogestión, sin haber hasta el momento un estudio consolidado que no solo establezca su marco situacional sino que además establezca una serie de acciones sistemáticas que permitan consolidar el sector”<sup>12</sup>. Se refleja con ello que los procesos enfocados hacia esta actividad no se han sustentado en información real y

---

\* Muestra seleccionada por los Delegados Comunidad Camëntšá Departamento Del Putumayo, para realizar el diagnóstico Plan Salvaguarda Camëntšá.

<sup>11</sup> BARRERA, Op. cit., p. 1.

<sup>12</sup> ALCALDIA MUNICIPIO DE SIBUNDOY. Plan de desarrollo del Municipio de Sibundoy - Unidad para la Prosperidad, período 2012-2015. [en línea] [citado 2014-06-09] Disponible en internet: [http://www.sibundoy-putumayo.gov.co/apc-aa-iles/33616339623864303431303961326536/PLAN\\_DE\\_DESARROLLO\\_Unidad\\_para\\_la\\_prosperidad.\\_2012\\_2015\\_Sibundoy\\_\\_Putumayo.pdf](http://www.sibundoy-putumayo.gov.co/apc-aa-iles/33616339623864303431303961326536/PLAN_DE_DESARROLLO_Unidad_para_la_prosperidad._2012_2015_Sibundoy__Putumayo.pdf)

actualizada generando resultados contrarios o no esperados.

Se evidencia entonces que el desarrollo de la actividad artesanal dada en el Valle de Sibundoy por las comunidades indígenas Camentsa e Inga no ha logrado el auge que debería, desde la comercialización y/o la divulgación y reconocimiento de las costumbres de las comunidades pertenecientes a este territorio; afectándose con ello la conservación tanto demográfica como cultural de las mismas en este departamento y de manera nacional en el contexto de protección a las comunidades indígenas del país.

La inexistencia de información actualizada sobre este sector, hará que las estrategias y proyectos se desarrollen bajo supuestos empíricos, haciendo ineficientes las estrategias adoptadas por parte de las instituciones competentes tales como Alcaldías Municipales, Cabildos Indígenas, Corporaciones, Ministerios, entre otros, lo que desalentará la práctica de la actividad artesanal con miras a lograr un desarrollo empresarial del mismo.

El actual panorama nos indica que, se deben tomar medidas estratégicas que favorezcan a estas comunidades entorno a dos aspectos que no se pueden desligar: las tradiciones artesanales de las comunidades indígenas y la estabilidad y beneficios económico-financieros que pueden obtener quienes las ejerzan; la ejecución de procesos deben ser integrativos y participativos de forma tal que los panoramas prospectivos provengan de la experiencia y deseo de los mismos habitantes y los cuales se encaminen a fortalecer el desarrollo productivo del sector en conjunto con la preservación de sus representaciones culturales.

**1.3.2 Formulación del problema.** ¿Cuál o Cuáles son los escenarios prospectivos del comportamiento de las manifestaciones empresariales en el sector artesanal en el Valle de Sibundoy-Putumayo especialmente en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga?

### **1.3.3 Sistematización de variables:**

- ¿Cuál es la situación actual del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga en el Valle de Sibundoy?
- ¿Qué variables o factores presentan una alta motricidad en el desarrollo empresarial del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga del Valle de Sibundoy y qué variables tienen una alta dependencia?
- ¿Cuáles son las relaciones de poder, conflicto o alianzas entre los actores del desarrollo que intervienen en el sector artesanal del Valle de Sibundoy?

- ¿Qué estrategias se deben implementar para impulsar el desarrollo empresarial del sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga?

#### **1.4 OBJETIVOS GENERALES**

Realizar un análisis prospectivo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga.

#### **1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar la caracterización de la situación actual del sector artesanal en el Valle de Sibundoy.
- Establecer las variables o factores que presentan una alta motricidad y aquellas variables que tienen una alta dependencia en el desarrollo empresarial del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga del Valle de Sibundoy.
- Determinar las relaciones de poder, de conflicto y las alianzas que se presentan entre los actores del desarrollo que intervienen en el sector artesanal del Valle de Sibundoy.
- Establecer las estrategias que impulsen el desarrollo empresarial del sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga.

**Tabla 1. Operalización de variables**

Realizar un análisis prospectivo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostico prospectivo.</li> </ul>	MICMAC, MACTOR y SMIC	Talleres de prospectiva
Realizar la caracterización de la situación actual del sector artesanal en el Valle de Sibundoy.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artesanos de las comunidades Camëntšá e Inga.</li> </ul>	Estadística-Descriptiva	Encuesta
Establecer las variables o factores que presentan una alta motricidad y aquellas variables que tienen una alta dependencia en el desarrollo empresarial del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga del Valle de Sibundoy.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores limitantes</li> </ul>	MICMAC	Talleres de prospectiva
Determinar las relaciones de poder y los niveles de conflicto y alianza que se presentan entre los actores del desarrollo que intervienen en el sector artesanal del Valle de Sibundoy.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones de poder entre los actores.</li> <li>• Relaciones de conflicto entre los actores</li> <li>• Alianzas entre los actores</li> </ul>	MACTOR	Talleres de prospectiva
Establecer las estrategias que impulsen el desarrollo empresarial del sector artesanal en el Valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camëntšá e Inga.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El desarrollo empresarial del sector artesanal</li> </ul>	SMIC	Método SMIC

Fuente: La presente investigación

## 1.6 JUSTIFICACION

El sector de las artesanías (perteneciente al macro sector manufacturas e insumos) presenta en los últimos años un panorama de auge en cuanto a la comercialización de los productos a nivel nacional e internacional, desde el año 2000 las exportaciones de Artesanías de Colombia tuvieron una tendencia creciente, es así que para el año 2004 fueron de US \$53.707.658 y en el 2005 de US \$74.224.454<sup>13</sup> un incremento del 38,2% en un año; sin embargo en los últimos años, según Procolombia<sup>14</sup>, esta tendencia decayó hasta presentarse reducciones de hasta un 23% del año 2008 a 2009; para el año 2014 se redujo un 23,75% sin embargo han existido años de variaciones positivas como el 2010 donde creció un 32,27%, este panorama de incertidumbre hace atractivo el desarrollo de investigaciones enfocadas a de dicho sector.

En Colombia el 40% de los municipios son centros de producción artesanal<sup>15</sup> y un 70% lo componen comunidades indígenas y campesinas. Las comunidades indígenas se dedican a la producción de las artesanías por tradición ancestral, y es de ellos de donde provienen los principales elementos a comercializar por su valor histórico y pictórico; sin embargo, las organizaciones gremiales no son enteramente indígenas y no sirven a los fines de la comunidad y sus necesidades. El estudio desde la visión empresarial del sector artesanal indígena, tanto del pasado, presente y futuro, permite conocer a cerca de las condiciones y procesos en que se han desarrollado en cuanto a su producción, comercialización y distribución, para establecer posibles alternativas que cooperen en el logro de un mayor desarrollo y competitividad en los mercados.

De acuerdo a lo anterior, la presente investigación revela su importancia dentro del entorno de investigación que se ha delimitado (Valle de Sibundoy), dado que el tema objeto de estudio hasta el momento no ha sido explorado con profundidad, en este sentido los resultados a obtener se convertirán en aportes de carácter revelador y metodológico convirtiéndose el mismo en insumo para la generación de estrategias apropiadas a la situación desde los entes competentes hacia la población involucrada.

Complemento de lo anterior es el trabajo directo y participativo que se va a

---

<sup>13</sup> MORALES, María A. Comercio de artesanías desde una perspectiva de género y competitividad. Caso Colombia Alta Consejería Para La Equidad De La Mujer. 2012. p.36. [en línea] [citado 2014-10-15] Disponible en internet: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2841/1047393991-2012.pdf?sequence=1>

<sup>14</sup> EXPORTACIONES. Informe histórico de exportaciones colombianas a marzo de 2015. [en línea] [citado 2014-10-14] Disponible en internet: <http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>.

<sup>15</sup> STROUSS, Sandra. Promoción de la comercialización nacional e internacional. artesanías de Colombia S.A – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 2006. [en línea] [citado 2014-10-15] Disponible en internet: [http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/seminarioecuadoractb/presentacion\\_sandra\\_strouss.pdf](http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/seminarioecuadoractb/presentacion_sandra_strouss.pdf)

desarrollar con dos comunidades indígenas (Camëntšá e Inga), habitantes del territorio denominado Valle de Sibundoy, población que dentro del marco constitucional es amparada bajo trato especial por su condición de vulnerabilidad, es por ello que el trabajar una de sus representaciones culturales desde un enfoque empresarial, siendo esta las artesanías, se considera desde el punto de vista cultural como una contribución al fortalecimiento de su identidad y desde el aspecto económico como un aporte para el desarrollo del sector y el mejoramiento de la calidad de vida de los indígenas artesanos.

## **1.7 DELIMITACIÓN**

**1.7.1 Delimitación Espacial.** La presente investigación va dirigida a la población Indígena de las comunidades Inga y Camëntšá del Valle de Sibundoy, que desarrollen la actividad de elaboración de artesanías.

**1.7.2 Delimitación temática.** El desarrollo del proyecto se enmarca en tres ejes temáticos: el primero corresponde al sector de las artesanías, el segundo eje contempla lo concerniente al Empresarismo y sus manifestaciones y finalmente el ultimo eje temático hace referencia la metodología de la prospectiva.

## **1.8 MARCO REFERENCIAL**

### **1.8.1 Marco Contextual**

**1.8.1.1 Reseña Histórica.** El inicio de la actividad de elaboración de artesanías en las comunidades indígenas Inga y Camëntšá se remonta al proceso de evangelización y colonización que se llevó a cabo desde 1542 en el Valle de Sibundoy; en el estudio realizado por Ingeniera Gloria Stella Barrera Jurado<sup>16</sup> de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, se menciona que los españoles encontraron en la actividad artesanal la posibilidad de dar un buen uso al tiempo de los indígenas y la evangelización en su proceso de adoctrinamiento exigiendo a los indígenas a cubrir su cuerpo, llevan a la enseñanza en la elaboración de productos textiles, y es así como los habitantes comienzan a elaborar su indumentaria tradicional (hombres: Sayo y cusma; mujeres: reboso, manta y faja). La circulación y uso de los productos artesanales se daba para el autoconsumo o bajo el sistema de trueque entre los mismos integrantes de las comunidades.

---

<sup>16</sup> BARRERA, Op. cit., p. 184.

Posteriormente, dado el convenio entre Colombia y Estados Unidos en 1963 para la ejecución de proyectos de desarrollo económico y social, se da la presencia de cuerpos de paz estadounidenses en el país con el fin de incentivar el cooperativismo, modelo que también incursionó en el Valle de Sibundoy estimulando la actividad comercial; en este contexto, las artesanías comienzan a tomar la connotación de mercancía, pasando entonces de un valor de uso a un valor de cambio económico, en este sentido, el proceso de diseño y fabricación se torna en una preocupación latente para los artesanos. Al momento de generarse una relación entre los indígenas y la civilización, se generó la adopción de nuevas manifestaciones artísticas como: el tallado, el tejido, la cestería, la cerámica, la elaboración de instrumentos musicales, entre otros.

En los años 90 con la consolidación de los cabildos indígenas y de acuerdo a los cambios en el entorno, líderes indígenas se planteaban iniciativas para el fortalecimiento de la cultura; como principal avance se denota la creación del primer colegio bilingüe en el Municipio de Sibundoy, actualmente en funcionamiento, institución de carácter nacional responsable de la formación de niños y jóvenes con un sentido de identidad cultural; el plan de estudio de la misma se ajusta a los requerimientos establecidos por el Ministerio de Educación e imparte la enseñanza de la lengua materna y la elaboración de productos artesanales.

Ya en el siglo XXI, instituciones de carácter público y privado como Artesanías de Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se han consolidado para trabajar en la promoción y el fomento del sector de las artesanías, en miras de lograr la consolidación y competitividad del mismo. Localmente por parte de los gobernadores indígenas y equipos de trabajo se formulan y desarrollan proyectos que fomentan la enseñanza de la actividad artesanal como lo es el Plan Salvaguarda, el Proyecto Educación Propia y el Plan Único de Vida.

En la actualidad la elaboración de artesanías es considerada como un proceso de transformación de materias primas, donde el producto final lleva consigo rasgos propios de cada comunidad y la calidad como valores agregados, de ahí la importancia de trabajar desde un enfoque empresarial en las deficiencias que según el Plan Salvaguarda\* del Pueblo Camëntšá se presentan en aspectos como: emprendimiento e investigación, consolidación de empresas y negocios productivos propios, falencias a nivel organizativo, tecnológico y educativo.

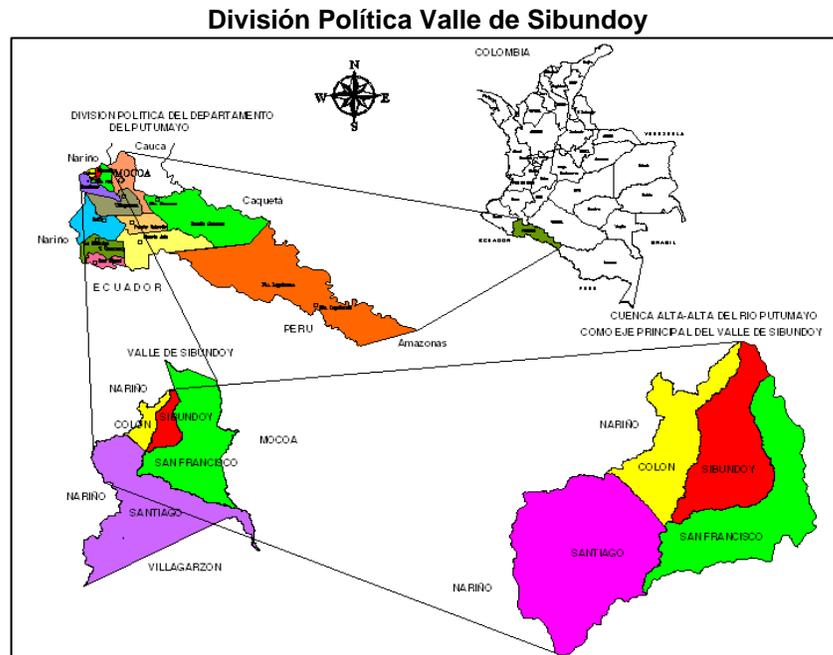
---

\* Plan Amparado bajo el AUTO 004 DE 2009 por medio del cual se ordena el diseño e implementación dentro de sus respectivas órbitas de competencia, un Programa de Garantía de los Derechos de los Pueblos Indígenas, teniendo en cuenta que los pueblos indígenas de Colombia, según lo advertido, se encuentran en peligro de ser exterminados cultural o físicamente por el conflicto armado interno, y han sido víctimas de gravísimas violaciones de sus derechos fundamentales individuales y colectivos y del Derecho Internacional Humanitario.

**1.8.1.2 Entorno de la Investigación.** “El Valle de Sibundoy se encuentra localizado al sur-occidente de Colombia, en la Región Andino-Amazónica, al noroccidente del departamento del Putumayo, posee una extensión de 158.184,6 hectáreas. La topografía de este territorio demuestra que el clima predominante es frío, poseyendo una temperatura media anual de 15.9°C, con una humedad relativa de 83%, y una precipitación anual de 1.579 milímetros; su altura sobre el nivel del mar es de 2.200 msnm”<sup>18</sup>.

Política y administrativamente, el Valle de Sibundoy está integrado por los municipios de Santiago, Colón, Sibundoy y San Francisco, cada uno con una unidad administrativa independiente. Es una región habitada mayormente por población Mestiza e Indígena (comunidades Camëntšá e Inga), según el Plan de Desarrollo del Departamento del Putumayo para el año 2012 se determina un total de habitantes de 36.342 (Santiago 10.072 hab., Colón 5.389 hab., Sibundoy 13.876 hab., San Francisco 7005 hab.)<sup>19</sup>.

**Figura 1. Ubicación del Valle de Sibundoy en el contexto nacional y regional**



Fuente: Corpoamazonia.: Plan de ordenación y manejo de la cuenca alta-alta del río putumayo

Respecto a la infraestructura, se puede destacar el desarrollo vial como la vía

<sup>18</sup> CORPOAMAZONIA, Plan de Ordenación y Manejo de la cuenca alta-alta del río Putumayo. Putumayo: s.n., 2008. Pp. 20-22.

<sup>19</sup> GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO, Op. cit., p.8.

pavimentada de nivel primario que comunica a los cuatro municipios, la ampliación y pavimentación de la vía entre el municipio de Santiago y el corregimiento el Encano, la construcción de la Variante San Francisco-Mocoa y la pavimentación de vías secundarias.

Aunado a lo anterior, el Valle de Sibundoy cuenta con la Empresa de Energía del valle de Sibundoy S.A. E.S.P.– EMEVASI, quien presta el servicio de energía eléctrica público y domiciliario, teniendo una cobertura del aproximadamente el 94%<sup>20</sup> en el territorio.

Económicamente se caracteriza por el desarrollo de los sectores económicos primario, secundario y terciario. Respecto al primero se reconocen las actividades agropecuarias y la piscicultura como principales; agropecuariamente se denota por la siembra de frijol, maíz, frutales y hortalizas, y la producción de leche (comercializada como materia prima a empresas como: Alquería) y carne (comercializada localmente y al Departamento de Nariño).

El sector secundario hoy por hoy presenta rezagos en su desarrollo, dado que las pocas actividades de transformación que se llevan a cabo muestran un bajo nivel de industrialización, prevaleciendo procesos y herramientas de tipo artesanal. Se puede destacar en esta parte la producción de cal y ladrillo, la elaboración de postres, dulces y derivados lácteos (queso, yogurt, quesadillas, otros) todos de tipo comercial; como también hace parte de este sector el proceso que han emprendido las comunidades indígenas en cuanto a la elaboración de artesanías. Para el sector terciario según el Censo realizado por la Cámara de Comercio del Departamento del Putumayo año 2007, se encuentra que la actividad de comercio al por menor y al por mayor de bienes terminados es la que tienen mayor auge.

Finalmente en relación a los ingresos y egresos por familia según el estudio realizado en el año 2008 para el Plan de Ordenación y Manejo de la cuenca alta-alta del río Putumayo, “para el 69% de las familias los ingresos son inferiores al Salario Mínimo Mensual vigente, aproximadamente de él se hace la siguiente distribución: educación 18%, salud 15%, alimentación 29%, actividades agropecuarias 30% y actividades no agropecuarias el 8%”<sup>21</sup>, se denota que una cantidad significativa de recursos se invierte en satisfacer medianamente las necesidades básicas como alimentación, educación y salud.

**1.8.1.3 Antecedentes.** En este aparte se hace mención a las investigaciones realizadas años atrás en relación al sector de las Artesanías en el Valle de Sibundoy y estudios en donde se ha hecho uso del método prospectivo para

---

<sup>20</sup> CORPOAMAZONIA, Op. cit., p. 404.

<sup>21</sup> GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO, Op. cit., p. 74.

estudiar un determinado fenómeno.

- Campos de Poder Artesanales en la Comunidad Kamsá de Sibundoy, Putumayo, Colombia. Del trueque a las tendencias de moda 2011, realizado por Gloria Estella Barrera Jurado; investigación que sustenta que los artesanos Kamsá y su actividad artesanal juegan un papel muy importante en la vida social y cultural del Valle de Sibundoy; talladores, tejedoras, hacedores de instrumentos musicales, cesteros y artesanos de la chaquira representan en sus obras de manera diversa historias, estéticas, valores y técnicas que dan cuenta de la vida de este pueblo y de sus relaciones con su entorno y con los otros. Añaden que históricamente los Kamsá han sido visitados por diferentes instituciones y organizaciones, generando relaciones de poder en que entran en lucha por los conocimientos, procesos de creación, organización de la producción, y circulación y uso de los objetos artesanales. Es por ello que el objeto de esta investigación es interpretar las relaciones de poder de los campos artesanales y sus correspondientes cambios y permanencias identitarias en la comunidad Kamsá. En este trabajo se estudiaron cinco campos de poder artesanales, a saber: la evangelización, los Cuerpos de Paz, la Escuela Bilingüe Artesanal Kamsá, Artesanías de Colombia y el Centro de Desarrollo Artesanal.
- Análisis y Prospectiva de la Crisis Económica y Social de San Juan de Pasto, Colombia 2008. Realizado por María José Acosta Burbano y Paola Andrea Acosta Burbano; en este trabajo de Grado que se presenta a continuación es un estudio que se hizo por medio de tres metodologías (Análisis Estructural, Método MACTOR y Método SMIC) utilizadas en el Direccionamiento Estratégico con el fin de determinar causas y efectos de la crisis económica y social generada a raíz del desplome de las Pirámides que tuvo lugar en la Ciudad de San Juan de Pasto.

**1.8.2 Marco teórico.** La presente investigación se enmarca en tres ejes temáticos: las artesanías, las Manifestaciones de Empresarismo y la prospectiva con como metodología de trabajo, en relación a ellos, en este aparte se hace una aproximación teórica a sus principales fundamentos teóricos.

**1.8.2.1 El sector empresarial artesanal.** La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura – UNESCO, define que “los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de

recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas creativas. Vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente<sup>22</sup>; el conjunto de aspectos citados representan los atributos que se deben cumplir para lograr satisfacción en los consumidores, sostenibilidad de la empresa, incursión en nuevos mercados y generar continuamente mayor valor al producto final.

La actividad de elaboración de artesanías reconocida como el trabajo propio de individuos o grupos en transformación de materia prima en productos y piezas utilitarias, decorativas, estéticas, artísticas, creativas y simbólicas, es la que permite identificar como Artesano (s) a quien (es) desempeñan dicha labor, caracterizado por su capacidad de imaginación, creatividad, autonomía y la generación de productos con una impronta de tipo cultural que identifica a una determinada región.

Las artesanías por su parte tienen su propia clasificación, la cual según Artesanías de Colombia,\* se enmarca en los siguientes tipos<sup>24</sup>:

- Artesanía Indígena: es la producción de bienes útiles, rituales y estéticos que se constituye en expresión material de la cultura de comunidades con unidad étnica y relativamente cerradas. Productos elaborados para satisfacer necesidades sociales, integrando los conceptos de arte y funcionalidad. Materializa el conocimiento de la comunidad sobre el potencial de cada recurso del entorno geográfico, el cual es transmitido a través de las generaciones.
- Artesanía Tradicional Popular: Producción de objetos útiles y, al mismo tiempo, estéticos, realizada en forma anónima por un determinado pueblo, exhibiendo un dominio de materiales, generalmente procedentes del hábitat de cada comunidad. Esta actividad es realizada como un oficio especializado, transmitido de generación en generación, y constituye expresión fundamental de la cultura con la que se identifican, principalmente, las comunidades mestizas y negras, y cuyas tradiciones están constituidas por el aporte de poblaciones americanas y africanas, influidas o caracterizadas en diferentes grados por rasgos culturales de la visión del mundo de los originarios

---

<sup>22</sup> UNESCO. Artesanía y Diseño - Simposio UNESCO/CCI "La Artesanía y el Mercado Internacional: Comercio y Codificación Aduanera. 1997, p.1. [en línea] [citado 2014-10-16] Disponible en internet: [http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL\\_ID=35418&URL\\_DO=DO\\_TOPIC&URL\\_SECTION=201.html](http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL_ID=35418&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html).

\* ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A: entidad de carácter económico mixto, que tienen como misión principal incentivar el desarrollo artesanal sostenible en Colombia, conservando el patrimonio cultural y el medio ambiente.

<sup>24</sup> ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. La Artesanía y su Clasificación. [en línea] [citado 2014-10-17] Disponible en internet: [http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_sector/la-artesania-y-su-clasificacion\\_82](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/la-artesania-y-su-clasificacion_82).

inmigrantes europeos.

- Artesanía Contemporánea o Neo artesanía: es la producción de objetos útiles y estéticos, desde el marco de los oficios, y en cuyo proceso se sincretizan elementos técnicos y formales, procedentes de diferentes contextos socioculturales y niveles tecno económicos. Se caracteriza por realizar una transición hacia la tecnología moderna y/o por la aplicación de principios estéticos de tendencia universal y/o académicos, y destaca la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo.

Teniendo en cuenta los aspectos teóricos de mayor connotación que contemplan a las artesanías y los cuales serán utilizados en el presente estudio, se pasa a relacionar lo concerniente al Empresarismo, tópico que se entrelaza con las artesanías para estudiar al Sector Artesanal dado en las Comunidades indígenas Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy desde una perspectiva Administrativa y empresarial. Es entonces el Empresarismo la etapa posterior al proceso Emprendedor,\* que busca la construcción del tejido empresarial ya sea a nivel local, regional y/o nacional, el cual se ve reflejado en la consolidación práctica de los planes de negocio con la creación de nuevas empresas, la organización colectiva de un grupo de personas bajo el desarrollo de una misma actividad económica, la creación de sectores económicos especializados, la consolidaciones de cadenas productivas y entre otras prácticas formales que se encaminan a la obtención de mayores niveles de productividad y competitividad.

Así, en los tres (3) últimos siglos para Empresario Emprendedor como sujeto del Empresarismo se ha generado una preocupación latente, forjándose para el mismo estudios desde el enfoque económico, y complementado con otras corrientes y/o disciplinas del pensamiento, como: la sociológica, la antropológica, la psicológica, las teorías organizacionales y administración con sus diversas perspectivas teóricas, lo anterior es afirmado en el Peiper denominado *Orientación emprendedora, capacidades para el emprendimiento corporativo innovador e impacto en el desempeño. PYME manufactureras*, cuando expone que: “Inicialmente el Empresario Emprendedor fue estudiado de manera aislada o reduccionista, pero al paso de los años, se ha venido estudiando al sujeto bajo una visión sistémica e interdisciplinaria, dado los múltiples factores que inciden en el desarrollo de la capacidad emprendedora y en la supervivencia y el éxito de los negocios emprendidos”<sup>26</sup>.

---

\* En términos económicos el proceso Emprendedor contempla el descubrir, evaluar y explorar las oportunidades de crear un nuevo producto y/o servicio.

<sup>26</sup> ANONIMO. Orientación Emprendedora, Capacidades Para El Emprendimiento Corporativo Innovador E Impacto En El Desempeño. PYME Manufactureras. p.6. [en línea] [citado 2015-09-09] Disponible en internet: <https://www.google.com.co/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-#q=manifestaciones+de+empresarismo%2Bpdf>

Ejemplo de lo anteriormente citado es el Emprendimiento Corporativo que contempla las perspectivas de creación y desarrollo de empresas pequeñas, medianas y familiares, con ello se afirma que es el Emprendedor Empresarial quien de forma individual o grupal puede colocar en marcha sus ideas de negocio y/o realizar innovaciones o mejoras a aquellos que ya están diseñados.

Aunado a lo anterior debe existir para un determinado producto o servicio una Orientación emprendedora, concepto que según Lumpkin y Dess contempla los procesos, prácticas y toma de decisiones sobre actividades dirigidas a nuevos negocios que se caracterizan por la propensión a actuar autónomamente, la voluntad de innovar y tomar riesgos, la tendencia a la agresividad hacia los competidores y la proactividad relativa a las oportunidades del mercado.

Es entonces importante, mencionar que las Estrategia de orientación emprendedora que se impartan deben ir encaminadas a genera impactos en el logro de la supervivencia, productividad, crecimiento y logro de ventajas competitivas, lo que implica diferentes retos: la creación de nuevos productos, nuevos servicios y tecnologías; reformulación de la estrategia, la reorganización y cambio organizacional; creación de nuevos negocios, relacionados o no con los productos actuales de la empresa o sus mercados tradicionales, la proactividad y alta dirección orientada a la búsqueda de una mayor competitividad.

Dejando en claro los dos ejes de estudio de la presente investigación, a continuación se expone el contenido teórico de la Metodología a emplear en el desarrollo de la misma, denominada Prospectiva; cabe denotar que la implementación de dicha metodología es la que generara al final conclusiones cercanos a la realidad del Sector Artesanal en el Valle de Sibundoy, teniendo en cuenta que son los actores directos los que intervienen en el sistema aportando sus conocimientos para obtener los resultados.

**1.8.2.2 La Prospectiva.** Para adentrarse en la prospectiva hay que hacer hincapié en ciertos términos; el futuro, por ejemplo, ha sido materia de innumerables análisis en todos los campos profesionales y más aún, la incertidumbre constante de la naturaleza humana; el manejo de técnicas que permitan conocerlo es sin duda uno de los mecanismos de la sociedad para preverlo y tener a ciencia cierta un hecho que pueda ser factible y deseable, o un evento que puede ser modificado en el presente para moldear las consecuencias del futuro no deseable. En el ámbito organizacional, es más que necesario analizar las variables que afectan y afectaran las empresas, por ello se hace tan importante la planeación estratégica con el fin de anticiparse a los hechos y ejecutar acciones que tengan validez y funcionalidad productiva.

Uno de los mecanismos para la planeación es la prospectiva, la cual “constituye una anticipación (pre activa y proactiva) para iluminar las acciones presentes con

la luz de los futuros posibles y deseables”<sup>27</sup>, de esta manera se puede “anticipar las amenazas y oportunidades que se anuncian en el horizonte con el fin de corregir la ruta”<sup>28</sup>; la prospectiva no es una técnica enmarcada en los parámetros de cuantificación excesiva tradicionales, por el contrario nace de la necesidad de involucrar al ejecutor principal de las acciones del futuro: el hombre.

Cuando se involucra una visión que va más allá de tiempo presente, se debe tener en cuenta que su finalidad nace, en primer lugar de la aceleración constante de los cambios en todos los ámbitos de la modernidad, lo que nos obliga a analizar una visión más amplia del futuro en menor tiempo y más precisa, por otra parte, existe una relación directa entre las estructuras y los comportamientos<sup>29</sup> lo que obliga a actuar en el presente para obtener los resultados deseados en el futuro, previendo que los cambios socio-organizativos se dan en ciclos de tiempo generalmente largos.

Para el economista francés Bertrand de Jouvenel, el futuro se puede concebir desde dos perspectivas, aquel que apunta a una realidad única, es decir el futuro no es modificable por el ser humano o aquel que se considera profético o irrefutable, y, el de realidad múltiple el cual “puede evolucionar de diversas maneras y presentarse de diferentes formas en el futuro”<sup>30</sup> a este tipo de formas el autor les llamo “futuribles” o “futuros posibles”. Dentro de la gama de futuros hay algunos que tienen mayor certeza de suceder o futuros probables, debido a la intervención del hombre en la manipulación de tales eventos, para ello la prospectiva debe apoyarse de tres medios: “los expertos, los actores y las leyes matemáticas de la probabilidad, los expertos son las personas que conocen a cabalidad los respectivos problemas, los actores son aquellos que toman las decisiones claves con respecto al problema que se está estudiando y las leyes de la probabilidad son una herramienta que nos permite ordenar y manejar la opinión de los expertos”<sup>31</sup>.

En la intervención del futuro, en muchas ocasiones se desarrollan proyectos que están, por mucho, disociados del pensamiento colectivo de las comunidades y es allí donde interviene la apropiación; “la apropiación intelectual y afectiva constituye un punto de paso obligado para que la anticipación cristalice en acción eficaz”<sup>32</sup>, de esta forma las colectividades podrán actuar de manera conjunta frente a las

---

<sup>27</sup> GODET, Op. cit., p. 7.

<sup>28</sup> GODET, Michel. De la anticipación a la acción: manual de prospectiva y estrategia. Paris: s.n., 1995. p.3.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 3.

<sup>30</sup> MOJICA S., Francisco. La prospectiva: técnicas para visualizar el futuro. Colombia: s.n., 1991. p.2.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 2.

<sup>32</sup> GODET, Op. cit., p. 4.

acciones que se consideran aceptadas por todos frente al futuro que se han proyectado para ellos mismos, facilitando la concentración de un objetivo en común. Este proceso tendrá que enfrentarse el choque de fuerzas de cambio, que impulsarán los proyectos socialmente aceptados y fuerzas de inercia que obstaculizaran el cambio y la evolución, ello podría dificultar los procesos mediáticos hacia la conservación de tal futuro.

Es de gran relevancia analizar la postura de los actores que intervienen en los procesos que conllevan a la planeación del futuro pues ello determinará el rumbo; la evolución de las circunstancias pueden verse afectadas inesperadamente por estos y fijar un camino diferente a los proyectos pactados de forma colectiva, influenciados por fuerzas políticas o económicas que se consideren riesgosas o potencializadoras en el futuro de las comunidades, valiéndose de un poder sobre instituciones o masas substanciales.

En conjunto, el futuro probable que se ha derivado de la gama de futuros posibles y los deseos, expectativas y posiciones de los actores, juegan un papel constitutivo del futuro deseable, el cual es objeto de una planeación estrategia que busca, mediante los medios adecuados, llegar al futuro que se quiere. La importancia de este hecho recae, como se mencionó anteriormente, en que el hombre es el único que puede modificar su futuro, bien sea para la consecución de un futuro probable que conlleve beneficios a una comunidad o en busca del futuro deseable que anhelan sus miembros.

Teniendo en cuenta que el hombre “se encuentra también animado por facultades emocionales”<sup>33</sup> y no solo por una racionalidad lógica, los futuros posibles accionados por él son múltiples y no hay un único camino a todos ellos, a esto Godet a denominado Escenarios.

Los escenarios comprenden una descripción de un futurible o futuro posible y el recorrido que permite llegar a tal; al igual que la visión de futuros de Jouvenel, generan la existencia de los siguientes tipos de escenarios: los posibles, los realizables y los deseables. “Estos escenarios pueden ser clasificados según su naturaleza o su probabilidad, como referenciados, tendenciales y contrastados”<sup>34</sup>; los referenciados nos muestran comúnmente el escenario más probable, los escenarios tendenciales nacen de la extrapolación de tendencias y los contrastados suelen oponerse a la ocurrencia de los demás escenarios con caminos poco probables que los diferencian.

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, p. 38.

<sup>34</sup> *Ibíd.* p. 43.

Los objetivos<sup>35</sup> del método de escenarios son:

- Identificar las variables claves que caracterizan al sistema objeto de estudio.
- Determinar a partir de tales variables los actores que intervienen, sus estrategias y los medios que tienen para intervenir en los proyectos (los expertos definirán la probabilidad de aparición de tales variables).
- Realizar una descripción de los escenarios teniendo en cuenta las variables claves y la interacción de los actores en tal hecho.

Lo que corresponde es determinar cuál es el escenario deseable proyectado como una imagen de una realidad futura de manera positivista, el escenario probable ayudara a tal fin “generando insatisfacción”<sup>36</sup> bien sea porque dicho futuro probable afecta los intereses de la comunidad lo que impulsara a su corrección, o el futuro probable muestra una imagen ya positiva que podremos mejorarla con el escenario deseable.

La identificación de las variables, como primer objetivo del método de escenarios, se apega a la metodología del análisis estructural, el cual se fundamenta en identificar los elementos que se relacionan en un sistema (las variables no se analizan independientemente sino que conforman un sistema) basados en el supuesto que estas estructuras pueden conservar una permanencia en el tiempo, y por tanto “el objetivo del análisis estructural es precisamente poner de relieve la estructura de las relaciones entre las variables cualitativas, cuantificables o no, que caracterizan el sistema estudiado”<sup>37</sup> de manera que se revele la forma como una variable influye sobre otras y poder identificar aquellas variables claves que tienen mayor influencia sobre las demás, y en las cuales nuestra atención se deba centrar.

Para ello, en primer lugar, se realiza una lista de variables que caracterizan el sistema estudiado, “es conveniente realizar entrevistas no dirigidas con los representantes de los actores que supuestamente participan en el sistema estudiado”<sup>38</sup> dado que ellos conocen las problemáticas existentes y pre-suponen las soluciones de mejoramiento al mismo sistema, así mismo las variables deben ser acompañadas por una descripción que contextualice la posición del actor, ello se materializara en la matriz de análisis estructural.

---

<sup>35</sup> Ibid., p. 47.

<sup>36</sup> MOJICA, Op. cit., p. 130.

<sup>37</sup> GODET. Op. cit., p. 73.

<sup>38</sup> Ibid., p. 75.

La matriz de análisis estructural, permite identificar la influencia entre las variables, para ello se podrá utilizar el método MICMAC el cual logra “identificar las variables más motrices y más dependientes” mediante la clasificación de las variables claves en 3 tipos.<sup>39</sup>

- Directas: una variable (A) influye directamente sobre otra (B), de tal modo que cualquier cambio sobre A tendrá un efecto sobre B.
- Indirecta: una variable (B) influye (sobre C) y está influida por otras variables (como A), entonces cualquier cambio en la variable A afectara indirectamente a C.
- Potencial: Una variable puede llegar a incidir en otra a futuro, de manera directa o indirecta.

Las variables motrices serán aquellas que inciden más en el sistema al estimular un cambio en las mismas, y las dependientes son aquellas que son más susceptibles a la incidencia del cambio de otras variables.

En síntesis, el “método de análisis estructural, enriquecido por MICMAC, tiene por objeto identificar las variables claves, plantear preguntas o fomentar la reflexión acerca de los aspectos contra intuitivos del comportamiento del sistema”.<sup>40</sup>

Una vez identificados estos factores, habrá que analizar el papel de los actores dentro del mismo sistema, frente a las variables claves y, en gran medida, entorno a el papel, poder y acciones que toman en el sistema estudiado, ellos “disponen de múltiples grados de libertad que podrán ejercitar a través de acciones estratégicas para alcanzar los fines propuestos a fin de realizar su proyecto”<sup>41</sup> por ende la interacción entre ellos serán clave en la ejecución del escenario deseable, a ello Godet denomina: análisis del juego de actores.

Este juego consiste en la confrontación de sus proyectos, valoraciones, y cuestiones<sup>42</sup>, determinando las alianzas que tienen algunos de estos y las alianzas potenciales que pueden llegar a pactar, y por supuesto, los conflictos y tensiones que existen entre ellos pues obstaculizaran los proyectos que se definan estratégicamente para la realización del futuro deseable o probable, para lo anterior se puede valer del método MACTOR, este consta de seis etapas:

---

<sup>39</sup> Ibid., p. 89.

<sup>40</sup> Ibid., p. 105.

<sup>41</sup> Ibid., p. 107.

<sup>42</sup> Ibid.

- “Localizar los proyectos y motivaciones de cada actor, sus apremios y sus medios de acción (construir el cuadro de estrategia de los actores).
- Identificar los retos estratégicos y los objetivos asociados.
- Situar cada actor sobre cada objetivo y localizar las convergencias y divergencias.
- Jerarquizar los objetivos e identificar las tácticas posibles.
- Evaluar las relaciones de fuerza y formular para cada actor las recomendaciones estratégicas coherentes con sus prioridades de objetivos y sus medios.
- Plantear las cuestiones clave de futuro, es decir, formular las hipótesis sobre las tendencias, los eventos, las rupturas que caracterizan las relaciones de fuerza entre actores. Los escenarios serán elaborados en torno a estas cuestiones claves y las hipótesis sobre sus repuestas”.<sup>43</sup>

El análisis del cuadro de actores resultante nos pondrá en manifiesto los campos en donde ciertos actores se enfrentan o fusionaran para dar cabida al camino del futuro, con ello se puede determinar una percepción en estos actores en el futuro y diseñar o re-diseñar lo que podría comprenderse, como los campos de acción donde germinaran los proyectos pactados.

Es necesario reducir la incertidumbre de los escenarios que son más realizables, a través de la intervención de expertos que, subjetivamente, delimiten las probabilidades de ocurrencia de tales, en estos casos “el juicio personal suele ser el único elemento de información accesible para tomar en cuenta los acontecimientos que podrían producirse”<sup>44</sup>, para evaluar correctamente estas opiniones su interdependencia se utilizará el método SMIC o método de impacto cruzado, el cual “nos permite apreciar la probabilidad que tienen los eventos de aparecer en el futuro”.<sup>45</sup>

“Los expertos determinaran la probabilidad de ocurrencia de los eventos en base a dos criterios”<sup>46</sup>:

- Continuidad: Probabilidad de seguir una tendencia

---

<sup>43</sup> Ibid., p. 108.

<sup>44</sup> Ibid., p. 143.

<sup>45</sup> MOJICA, Op. cit., p. 89.

<sup>46</sup> Ibid., p. 90.

- Desaparición: Probabilidad de que un evento sufra una ruptura en su tendencia.

El número relativo de expertos no debe ser numeroso y el método se desarrolla comúnmente por medio de preguntas en donde se pide a cada experto que “estime la probabilidad de realización de una hipótesis con la ayuda de una probabilidad que va desde 0 (probabilidad muy débil) a 10 (evento muy probable), y que luego estime, en forma de probabilidades condicionales, la realización de una hipótesis en función de todas las demás”.<sup>47</sup> Con el método SMIC, la información que han suministrado los expertos, servirá para escoger dos imágenes de escenarios que serán objeto de un estudio más minucioso, pues serán las que determinaran el escenario deseable.

### **1.8.3 Marco Conceptual:**

- Actividad artesanal: es el proceso manual mediante el cual se hace la transformación de materiales para la obtención de artesanías de calidad como producto final.
- Actor del desarrollo: Estamento que puede influir significativamente en el desarrollo. Comprende a: El poder, El Saber, La Producción y La Comunidad.
- Artesanía: es el producto elaborado manualmente a base de madera, semillas, lanas, paja y/u otras materias primas. Son denotadas por ser una forma de representación cultural.
- Artesano: es la persona que haciendo uso de su capacidad de manera individual o grupal transforma materias primas de forma manual para la obtención de productos finales que recogen valores culturales de una determinada comunidad.
- Autoridad Indígena: está dada por el gobernador de una determinada comunidad y es quien ejercer el papel de representante legal ante los distintos estamentos, a su vez desarrolla funciones como: velar por el bienestar de la comunidad, impartir justicia, ejecutar proyectos y desarrollar el plan de acción de acuerdo a lo establecido al sistema general de presupuesto; el desarrollo de sus funciones se enmarcan dentro de un sistema colaborativo, en donde el acompañamiento de exgobernadores, instituciones educativas, profesionales y la comunidad en general es importante en el proceso de toma de decisiones.

---

<sup>47</sup> GODET, Op. cit., p. 154.

- Cabildo Indígena: órgano reconocido como institución de organización política, en donde la autoridad está regida por un (1) Gobernador y seis (6) colaboradores,\* elegidos bajo el sistema de elección popular para un periodo de mandato equivalente a un (1) año.
- Camëntšá: comunidad indígena reconocida por el Ministerio del Interior, localizada principalmente en los Municipio de Sibundoy y San Francisco del Departamento del Putumayo que tienen como lengua nativa el Camëntšá.
- Evento: Solución a un problema determinado visualizada como una imagen.
- Experto: Sujeto que conoce a profundidad sobre un tema.
- Futuro Deseable: Imagen objetivo que surge de la concertación de los gestores.
- Futuro Posible: Cualquier acontecimiento o escenario que pueda ocurrir en el futuro.
- Futuro Probable: Un evento posible, que probabilísticamente puede suceder.
- Indígena: es toda persona que hace parte de una etnia con rasgos, características, costumbres y tradiciones propias.
- Ingas: Comunidad indígena acentuada en los departamentos de Cauca, Caquetá, Nariño y Putumayo principalmente, hablantes de la lengua materna denomina inga, proveniente de la familia lingüística Quechua.
- Juego de Actores: técnica de la prospectiva que permite poner en evidencia las relaciones positivas y conflictivas entre actores y determina la evolución de los escenarios futuros.
- Manifestaciones empresariales: son todas aquellas actividades, procesos y/o representaciones de tipo productivo, administrativo, organizativo, financiero y de mercadeo, que se desarrollan de manera formal o informal en un entorno en específico.

---

\* Reciben la denominación de Alguaciles.

## 1.9 PROCESO METODOLOGICO

**1.9.1 Tipo de Investigación.** La presente investigación es de tipo descriptivo, teniendo en cuenta que el primer objetivo del estudio plantea la caracterización del sector artesanal en las comunidades Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy, y a partir de la recolección de información con los actores involucrados por medio de los métodos que proporciona la prospectiva se obtiene un panorama presente para posteriormente establecer un escenario deseable y estrategias frente a ello; se enmarca dentro de un paradigma Mixto, debido a que la recolección y análisis de información se realiza por medio de instrumentos de tipo cuantitativo y cualitativo.

El método a utilizar es el Prospectivo ya que observa de manera anticipada los escenarios futuros a fin de encontrar la ruta más adecuada para un futuro deseable.

A continuación se hace la relación al proceso e instrumentos a implementar para dar cumplimiento a los objetivos planteados.

### 1.9.2 Modelo de la Investigación:

**1.9.2.1 Estadística descriptiva.** La estadística descriptiva será utilizada para dar cumplimiento al primer objetivo específico, como instrumento de recolección de información se usará la encuesta (Anexo b) elaborada por el grupo de investigación; su aplicación se desarrollará para la muestra poblacional determinada por medio de la fórmula estadística para población finita y su respectiva estratificación, teniendo en cuenta que el área geográfica que abarca el estudio comprende cuatro municipios en donde residen población indígena que desarrolla la actividad artesanal.

**1.9.2.2 Metodología Prospectiva.** En la presente investigación para el desarrollo de los tres objetivos específicos siguientes se hace uso de tres (3) de los métodos que contempla la Prospectiva (explicados en el marco teórico): El Método de Análisis Estructura o MICMAC, El Método Mactor y el Método SMIC, siendo estos los que permiten dar respuesta al interrogante investigativo.

**El Método de Análisis Estructural o MICMAC:** La implementación de este método contemplan la primera parte del análisis prospectivo; se llevará a cabo por medio de un taller participativo entre los actores que se han seleccionado para ser parte del todo el proceso: El Poder: Gobernadores y acompañantes de cada uno de los cabildos; el saber: Institución educativas Bilingües establecidas en el Valle de

Sibundoy; la producción: representantes de los artesanos y la comunidad: personas pertenecientes de a las comunidades indígenas.

El desarrollo del mismo se da con el fin de identificar las variables y/o factores que se ven involucradas en el desarrollo empresarial del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga del Valle de Sibundoy, para lograr establecer cuales tienen un alto grado de motricidad y cuales son mayormente dependientes, para posteriormente establecer cuáles son las que tienen un mayor impacto sobre el fenómeno.

Este primer taller abarca los siguientes pasos:

- Consideraciones Generales: se da apertura al taller y se otorga la respectiva identificación (etiqueta de colores) a cada actor según al grupo de agentes de desarrollo al que pertenezca (poder, saber, producción o comunidad), proceso necesario para las siguientes fases.
- Contextualización de la temática objeto de estudio: se da a conocer aspectos principales de la investigación (objetivos, justificación y metodología) y los resultados parciales que se han obtenido por medio de la información recolectada dada la aplicación de la encuesta a los artesanos.

En los siguientes pasos se relacionan las tres (3) fases que contempla el taller de Análisis estructural.

Primera Fase *Lluvia de Ideas*: esta es una actividad de tipo individual, en la que los actores participantes registraran en el Formato N°1 (Anexo C) cuales son las variables que se encuentran involucradas en el desarrollo empresarial del sector artesanal en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga del Valle de Sibundoy con su respectiva justificación (aquella variable que no cuente con su respectiva justificación es anulada).

Se sugerirá a los actores que eviten:

- Aceptar problemas demasiado agregados: No se debe agrupar varios problemas en uno.
- Nombrar un problema pero referirse a otro: La definición de la variable no corresponde a ella.
- Incurrir en el vicio de la tautología: No definir la variable con palabras similares o las mismas, la definición debe justificar a la variable.
- Empleo de términos impropios: No atribuirle a las palabras un sentido diferente.

Segunda Fase *Trabajo grupal y participativo*: en esta parte se crean un número determinado de grupos conformados por actores que pertenezcan a cada una de los componentes determinados como agentes de desarrollo; ellos de forma participativa debatirán las variables que individualmente han establecido como partes del fenómeno y concertaran aquellas en las que tuvieron similitud y aquellas en las que hay disparidades, posteriormente estas serán plasmadas en el Formato N°2 (Anexo D).

Tercera Fase *Determinación de variables*: los resultados obtenidos en cada grupo se socializaran para consolidar de forma conjunta cuales son las variables sobre las cuales se va a seguir trabajando, para ello se tendrá en cuenta la similitud entre las mismas y su relación con el fenómeno objeto de estudio.

El consolidado será transcrito en un Excel y plasmado en un una cartelera, tomada como soporte y prueba del proceso.

Cuarta Fase *Elaboración Matriz de Análisis Estructural*: en esta actividad se agrupara a los participantes según al componente de agentes de desarrollo al que pertenezca, ellos deberán determinar el nivel de influencia de una variable sobre otra, teniendo en cuenta los siguientes parámetros de calificación.

- 0: No tiene Influencia,
- 1: Influencia Directa Débil,
- 2: Influencia Directa Media,
- 3: Influencia Directa Fuerte,
- P: Influencia Potencia.

Los resultados deben ser plasmados en el Formato N°3 (Anexo E).

Quinta Fase *Consolidación de la Matriz de Análisis Estructural*: como resultado de la actividad anterior se obtendrán un número determinado de matrices de análisis estructural parciales, las cuales son el soporte para obtener una matriz consolidada, para este proceso se recibe la participación de cada grupo en cuanto a la puntuación que determinaron respecto a la influencia de una variable sobre otra.

Para establecer cuál será la calificación final que corresponderá a cada influencia se tendrá en cuenta la calificación que presente mayor frecuencia según lo registrado al interior de cada grupo de trabajo.

En el caso de presentarse empate entre dos calificaciones se resolverá por medio de la justificación que realicen los grupos respecto al porqué de dicha calificación y según su importancia para así determinar la calificación final.

Posteriormente se desarrollara las sumatoria por cada columna y final, determinado la motricidad y dependencia de cada variable; se realizara el análisis respectivo para tener en cuenta las consideraciones que establezcan con actores.

Estos resultados serán registrados por la investigadora en medio digital (parcialmente en Excel).

Con la anterior actividad se da por finalizado el primer taller de prospectiva, teniendo en cuenta que la información recolectada deberá ser procesada por las investigadoras, para determinar finalmente cuales son las variables y/o factores más sobresalientes (aquellas que se localizaran en las zonas de Poder, Conflicto , Resultado y Autónomas al ser graficadas) dando lugar a la matriz MID (Matriz de influencia directa), y matriz MII (Matriz de influencia indirecta) información a ser utilizada para continuar con el segundo taller de prospectiva comprendido en el Método Mactor.

**Método MACTOR:** Esta segunda parte inicia con los resultados finales que generara el Análisis Estructural, es decir, las variables prioritarios o más sobresalientes según su grado de motricidad y dependencia, en su orden primero las que se localizaran en la zona de poder (baja dependencia y alta motricidad), posteriormente las que se ubicaron en la zona de conflicto (alta dependencia y alta motricidad).

Por medio del Método Mactor se determinará las relaciones de poder y los niveles de conflicto y alianza que se presentan entre los actores que intervienen en el sector artesanal del Valle de Sibundoy, para ello se desplegará las siguientes fases con la intervención individual de los actores participantes en el primer taller.

Primera Fase Entrevista para el Análisis del Cuadro de Estrategias por Actores: en esta parte se buscara un espacio concertado entre el investigador y cada actor para desarrollar una entrevista estructurada según el Formato N°4 (Anexo G), este proceso permitirá determinar los la misión, proyectos, anhelos y limitantes que tiene cada actor desde su posición o cargo laboral para el desarrollo del sector artesanal y el sector empresarial en el Valle de Sibundoy.

La información obtenida será sistematizada y consolidada para obtener de forma concluyente los objetivos que plantean cada actor.

Segunda Fase Aplicación del Cuestionario para el análisis de las posiciones en la Matriz de actores por objetivos (MAO): esta actividad parte de la consolidación de objetivos que las investigadoras han realizado según la información obtenida en la actividad anterior; se requiere que los actores sean partícipes en el desarrollo del cuestionario ya sea por medio de la interlocución directa o vía electrónica.

Se hace entrega del Formato N°5 (Anexo H), en él se plasma los objetivos consolidados y la Cuadro para realizar la respectiva calificación de los mismos según la siguiente pauta.

Cada actor marcara con una X la casilla que corresponda, según sea la opinión que él tiene frente al grado de aceptación o acuerdo con los objetivos planteados.

- Desacuerdo Total= -3
- Desacuerdo Medio=-2
- Desacuerdo Bajo=-1
- Indiferencia=0
- Acuerdo Bajo=1
- Acuerdo Medio=2
- Total Acuerdo=3

La numeración que se presenta al frente de cada ítem será la utilizada para la elaboración de la Matriz de Posición Actores por Objetivos.

Con la información recolectada en este taller se lograra elaborar las siguientes matrices y su respectivo análisis: Matriz de Actor por Objetivo (MAO), Matriz de Objetivos por Actores (MOA), Matriz de Convergencias y Divergencias (MAA) y las Matrices Valoradas (2MAO y 2MAA).

Tercera Fase *Aplicación del cuestionario para el análisis de las posiciones en la Matriz de actores x actores (MAD)*: esta actividad se llevara a cabo simultáneamente con la anterior, dado que la información recolectada en cada cuestionario son complementarios pero el desarrollo del primero no habilita al segundo.

El desarrollo del Formato N°6 (Anexo I) determinar la frecuencia con la que cada actor desde su posición o cargo laboral consulta a otros actores para la toma de decisiones; para ello cada participante establecerá su opinión de acuerdo al siguiente parámetro.

Cada actor marcara con una X la casilla según corresponda la frecuencia con la que él solicita el apoyo del otro para la toma de decisiones.

- Nunca= 0
- Muy pocas veces=1
- Algunas Veces=2
- Siempre=3

La numeración que se muestra al frente de cada ítem será utilizada para la sistematización cuantitativa de la información proporcionada por cada actor con el

fin de obtener en primera medida la Matriz de los Medios de Acción Directos (MAD), dada por la relación que se pueden dar entre actores.

Aunado a lo anterior con la recolección de la información por medio de este taller permitirá la elaboración de las siguientes matrices y su respectivo análisis: Matriz de los Medios de Acción Directos (MAD), Matriz de los Medios de Acción Indirectos (MAI), Matriz Ponderada de las Posiciones Valoradas (2MAO) y la Matriz Ponderada de Alianzas y Conflictos (3MAA).

**Método SMIC:** De acuerdo a la sistematización y el análisis de la información obtenida en las anteriores fases se pasa a establecer los dos (2) escenarios sobre los cuales se trabajara para el planteamiento de hipótesis frente a la ocurrencia o no de los mismos, sea de forma aislada (individualmente) o de forma condicionada (la ocurrencia de una generada la otra). Lo anterior se desarrollara mediante la determinación de probabilidades. El proceso comprende la siguiente fase.

*Primera Fase Desarrollo del Cuestionario para la determinación de escenarios futuros:* comprende la participación individual de cada uno de los actores, quienes desarrollan el cuestionario del Formato N°7 (Anexo J) en el que se muestra en primera parte los dos (2) escenarios con su respectiva descripción y la situación actual, a su vez contiene la Cuadro que deberá ser diligenciada por cada actor según el enunciado establecido para cada ítem de acuerdo a la siguiente pauta:

Por medio X cada uno de los actores calificara en la casilla que corresponda la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los escenarios establecidos según la escala establecida, de 0 a 10, siendo 0 la improbabilidad de ocurrencia del escenario y 10 la máxima probabilidad de ocurrencia del escenario. Para la sistematización, se utilizará probabilidades es por ello que la escala se utilizara en la medida que 0 corresponderá a una probabilidad del 0,0 y 10 corresponderá a una probabilidad de 1,0.

Los resultados permitirán establecer los escenarios con mayor probabilidad de ocurrencia plantear las estrategias que permitirán contribuir a que se origine dicho escenario en caso de que sea asertivo, en caso contrario plantear estrategias que permita lograr el futuro deseado.

### **1.9.3 Fuentes de recolección de información:**

**1.9.3.1 Fuentes Primarias.** El desarrollo del primer objetivo específico, se realizara mediante la utilización de la encuesta como instrumento de recolección de información, para ello la fuente primaria de información a las que se recurrirán siendo esta la principal unidad de análisis, es la población indígena de las comunidades Camentsa e Inga acentuadas en el Valle de Sibundoy, que

desarrolle alguna de las modalidades en la fabricación de artesanías.

También son fuente primaria de información las personas e instituciones definidas como Actores dentro de desarrollo del método prospectivo.

- ✓ El Poder: Entes gubernamentales de cada cabildo indígena,
- ✓ El saber: Institución educativas Bilingües establecidas en el Valle de Sibundoy,
- ✓ La producción: representantes de los artesanos,
- ✓ Comunidad: Personas indígenas pertenecientes a una de las comunidades involucradas en la investigación.

**1.9.3.2 Fuentes Secundarias.** Son fuentes secundarias para la presente investigación los cabildos indígenas, y La Unidad Territorial del Putumayo de Artesanías de Colombia con sede en el Valle de Sibundoy, la primera dado que otorgaron las bases de datos de los censos poblacionales y los diagnósticos realizado para cada comunidad, y la segunda es quien proporciona la base de datos referente a los artesanos que registran como productores y/o comercializadores de artesanías en el territorio delimitado.

**1.9.3.3 Fuentes Terciarias.** Como fuentes terciarias de información encontramos al internet medio por el cual se logra explorar y obtener información de las páginas web como la de las alcaldías de los municipios pertenecientes al Valle de Sibundoy y de la Gobernación del Putumayo, y los documentos físicos y virtuales que contienen teoría, descripciones, cifras y datos históricos respecto a: las comunidades indígenas, la actividad artesanal y la aplicación del método prospectivo.

#### **1.9.4 Población y muestra:**

**1.9.4.1 Población.** La investigación agrupa para su trabajo a la población indígena perteneciente a los cuatro (4) cabildos indígenas del Valle de Sibundoy. Para el caso, se ha tomado como universo muestral base de datos Suministrados por la Unidad Territorial del Putumayo de Artesanías de Colombia con sede en Sibundoy, en la que registran los artesanos indígenas del Valle de Sibundoy.

**Cuadro 1. Artesanos Indígenas según base de datos Artesanías de Colombia**

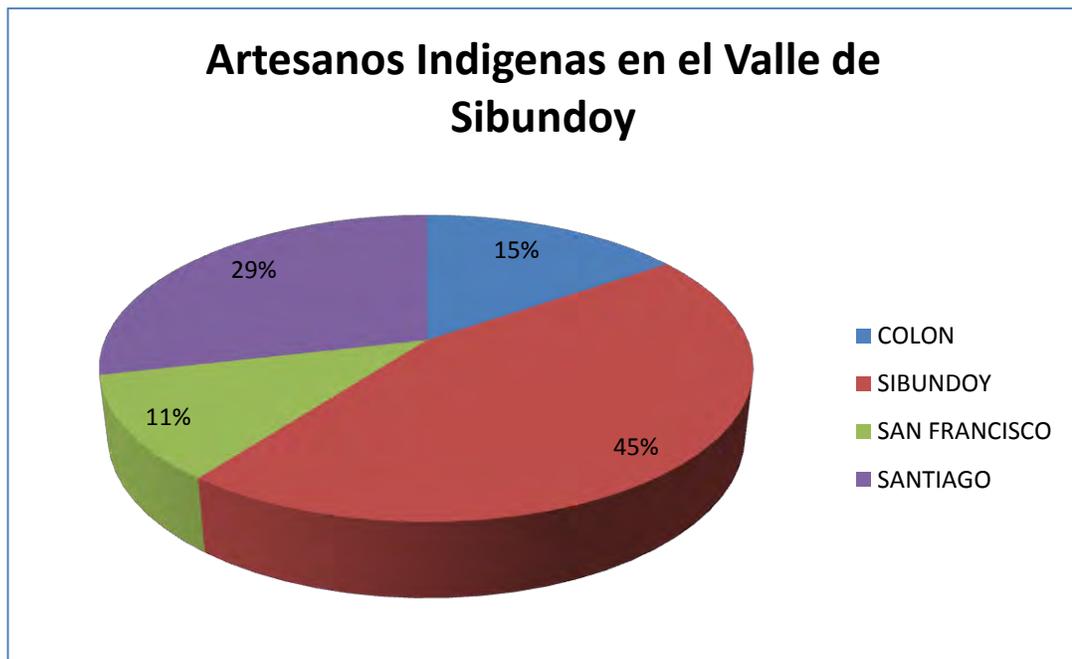
Población	Número de artesanos
Santiago	65
Colon	35
Sibundoy	102
San francisco	25
<b>TOTAL: 227</b>	

Fuente: Artesanías de Colombia – Seccional Putumayo, 2015

Para el desarrollo de los talleres de prospectiva se tomó la población artesana indígena del Valle de Sibundoy y los entes de poder, saber y comunidad que se relacionan e inciden en este sector.

**1.9.4.2 Muestra.** Para el cálculo de la muestra se toma como Población de investigación a los 227 artesanos que registran en la base de datos de Artesanías de Colombia S.A. según la información entregada por la Unidad Territorial del Putumayo de Artesanías de Colombia con sede en Sibundoy, población que se encuentra de la siguiente manera:

**Grafica 1. Registro de artesanos Indígenas - Artesanías de Colombia S.A.**



Fuente: Artesanías de Colombia – Seccional Putumayo, 2015

Teniendo en cuenta que si se conoce el tamaño de la población objeto de estudio, el cálculo de la muestra se realiza mediante la fórmula estadística para población finita, se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

- ✓ N = Total de población
- ✓  $Z^2 = 1.96^2$  (si la seguridad es del 95%)
- ✓ d: error de 0,05

$$n = \frac{277 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0,05^2 * (277 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = 55,42$$

#### Cuadro 2. Distribución de las Encuestas

Municipio	Distribución de las encuestas
Santiago	9
Colon	25
Sibundoy	6
San francisco	16
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>

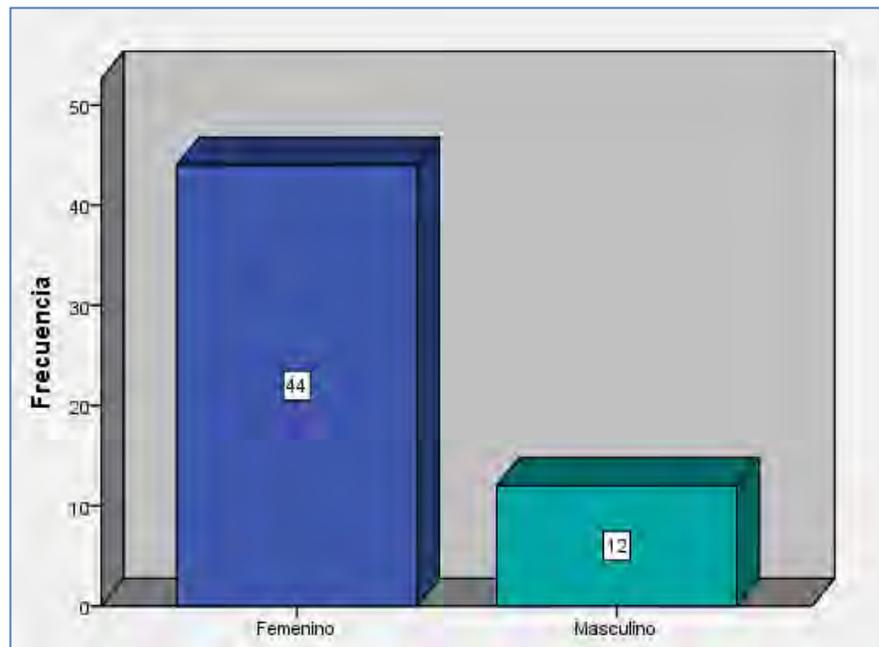
Fuente: La presente investigación

## 2. CONTEXTO SOCIECONOMICO

### 2.1 CARACTERISTICAS DE LA POBLACION

**2.1.1 Características generales.** El propósito de la muestra es producir estadísticas relacionadas con la situación demográfica, social y económica de la población indígena dedicada a la actividad artesanal en el Valle de Sibundoy, así mismo, medir la fuerza laboral y el estado actual de la elaboración de producción artesanal en esta comunidad, lo anterior, ligado a la identificación cultural ancestral indígena.

**Grafica 2. Relación de Genero**



Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

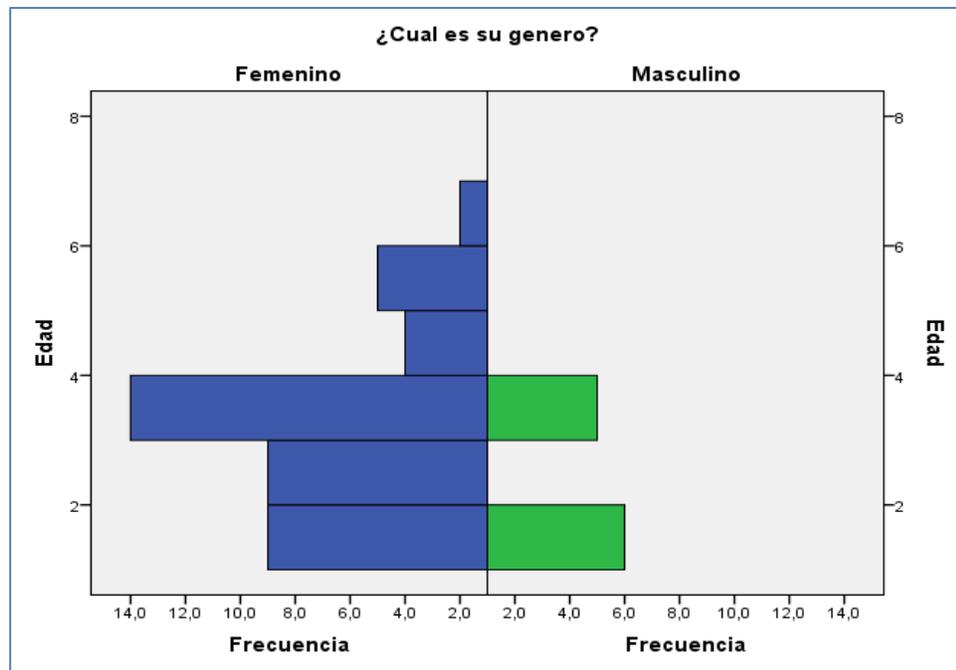
Con respecto al género de la muestra, este es un 78,6% femenino frente a un 21,4% masculino; toda la muestra se reconoce a sí misma como Indígena, lo que demuestra la importancia de la conexión cultural para la población con su estilo de vida y su dedicación a la actividad artesanal (Ver grafica 2).

### Cuadro 3. Reconocimiento de Indígena

¿Cuál es su género?	¿Usted se reconoce a sí mismo como indígena?	
	No	Si
	Recuento	Recuento
Femenino	0	44
Masculino	0	12

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

### Grafica 3. Diagrama Poblacional



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

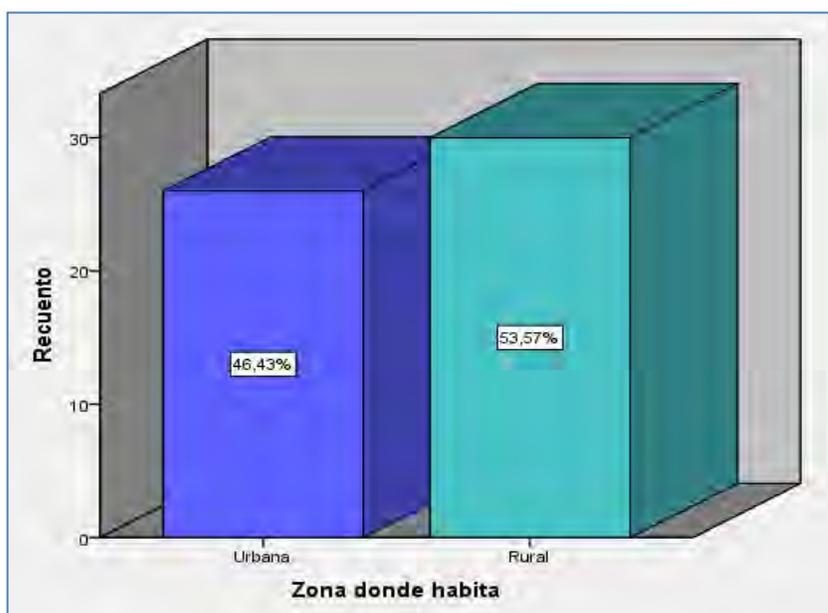
El rango de edad que compone la población indígena dedicada a la elaboración de artesanías en el Valle de Sibundoy esta mayormente determinada por las personas de 31 a 45 años, la media de la muestra es de 33,43 años. Como se puede observar en el diagrama poblacional hay una mayor dedicación a la actividad artesanal del género femenino en todos los rangos de edades, mientras que el género masculino se concentra en rangos de 18 a 25, y de 31 a 45 años (Ver gráfica 3).

**Cuadro 3b. Cuadro cruzada ¿Cuál es su género? \*Edad**

		Rangos de Edad						Total	
		18-25	26-30	31-45	46-50	51-55	56-60		60 en adelante
¿Cuál es su género?	Femenino	9	9	14	4	5	2	1	44
	Masculino	6	1	5	0	0	0	0	12
Total		15	10	19	4	5	2	1	56

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Grafica 4. - Zona de Hábitat**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Se evidenció que hay cantidades relativamente homogéneas de población en zona rural y urbana dedicada a la actividad artesanal, la muestra presenta un 53,57% de esta población en zonas rurales y 46,43% en centros poblados urbanos (Ver gráfica 4); 58,93% de la muestra se ha desplazado de su municipio de nacimiento hacia otro municipio en el mismo Valle de Sibundoy, el municipio que menos movilización de sus habitantes presenta es el de Sibundoy, con característica de un centro poblado mediano, el 70,8% de las personas que han nacido en este han permanecido a lo largo de su vida en él; por otro lado el municipio con mayor desplazamiento lo comparten Santiago y San Francisco con un 50% de sus habitantes que han salido a otros municipios del Valle de Sibundoy (Ver cuadro 4).

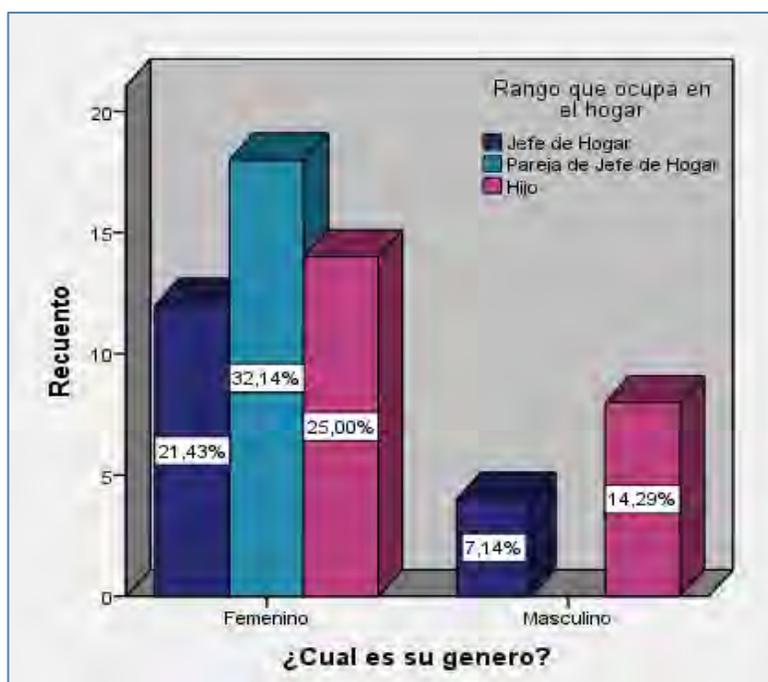
**Cuadro 4. Desplazamiento de la población desde municipio de nacimiento a municipio que habita actualmente**

		Traslado de Municipio			
		No		Si	
		Recuento	% del N de fila	Recuento	% del N de fila
Municipio donde nació	Otro	0	0,0%	4	100,0%
	San Francisco	4	50,0%	4	50,0%
	Colón	10	62,5%	6	37,5%
	Sibundoy	17	70,8%	7	29,2%
	Santiago	2	50,0%	2	50,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

En la muestra se evidencia que en el género femenino la producción de artesanías está liderada por la pareja del jefe de hogar, en un 32,14%, ningún dato de la muestra evidencio que el género masculino figure como pareja de jefe de hogar manteniendo una cultura patriarcal en la zona. En el hogar los hijos son quienes lideran en ambos géneros la producción de artesanías con un acumulado de 39,39% de la muestra (Ver gráfico 5).

**Grafica 5. Rango en el hogar**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Los hogares al interior de la muestra están conformados por una media de 5,11 personas, 1,79 personas por encima de la media nacional según los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares a julio de 2015. En grado de dependencia económica los integrantes del hogar tienen una media de 2,2 personas a su cargo (Ver cuadros 5 y 6).

**Cuadro 5. Distribución de número de personas por Hogar**

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
¿Cuántas personas habitan en su hogar?	56	2	11	5,11	2,294
N válido (por lista)	56				

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 6. Distribución de número de personas por Hogar – Colombia**

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Total de personas en el hogar:	9173	1	21	3,32	1,737
N válido (por lista)	9173				

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Respecto a la situación civil de los habitantes de la zona, la comunidad Camentsa está distribuida en mayor parte por personas solteras con un 38,9% seguido de personas en unión libre con un 33,33%; por su parte, la comunidad Inga comparte características Camentsa con un 55% de personas solteras en el primer escalafón del estado civil, sin embargo en segundo lugar encontramos población Casada con un 25% (Ver cuadro 7).

**Cuadro 7. Relación del estado civil por Comunidad Indígena**

	Comunidad a la que pertenece:	
	Camentsa	Inga
	% del N total de columna	% del N total de columna
Otro	0,0%	0,0%
Casado	22,2%	25,0%
Separado/Divorciado	5,6%	0,0%
Viudo	0,0%	5,0%
Soltero	38,9%	55,0%
Unión Libre	33,3%	15,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**2.1.2 Nivel Educativo.** El manejo del dialecto nativo representa para las comunidades indígenas la preservación de sus tradiciones, es así, como conocer el grado de profundidad lingüística nativa que existe en población que vive de la actividad artesanal indígena es de vital importancia. En la comunidad Camentsa se hace relevante que el 72,2% de la muestra habla su dialecto nativo sin embargo, solo un 50% sabe leerlo y tan solo un 44,4% lo escribe; en la comunidad Inga el nivel de alfabetismo nativo es menor presentándose solo un 30% de dominio del dialecto a nivel de escritura y habla y un 25% a nivel de lectura (Ver cuadro 8).

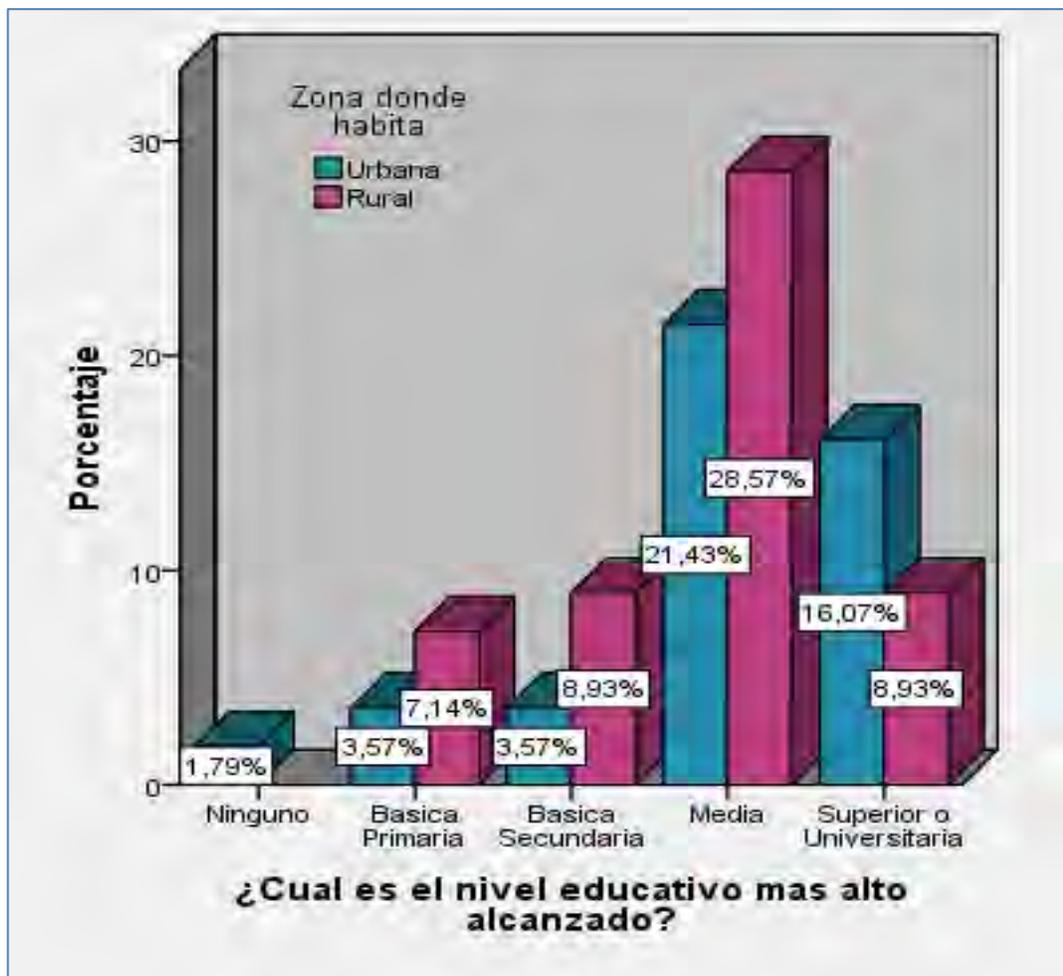
**Cuadro 8. Nivel de alfabetismo nativo**

	Comunidad a la que pertenece:			
	Camentsa		Inga	
	No	Si	No	Si
	% del N total de subCuadro	% del N total de subCuadro	% del N total de subCuadro	% del N total de subCuadro
¿Sabe leer su dialecto nativo?	50,0%	50,0%	75,0%	25,0%
¿Sabe escribir su dialecto nativo?	55,6%	44,4%	70,0%	30,0%
¿Sabe Hablar su dialecto nativo?	27,8%	72,2%	70,0%	30,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Respecto al grado de escolaridad, la moda se encuentra en la educación media, un 28,57% de la población rural y el 21,43% de la población urbana lo han alcanzado como máximo grado es escolaridad, esto nos dice, que el 50% de la población posee un título como bachiller académico o en otra modalidad, y un 25% ha logrado alcanzar una educación superior o universitario. La alta escolaridad del 75% de la población favorece de manera importante los procesos productivos que se desarrollen enfocados a la integración de estas comunidades con los sectores empresariales (Ver grafica 6).

**Grafica 6. Grado de escolaridad por Zona**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Actualmente un 16,1% de la muestra asiste a una institución educativa a fin de mejorar su nivel académico, de esta población un 66,7% asiste a una institución

educativa pública mientras que el 33,33% lo hace en instituciones de carácter privado (Ver cuadro 9); la población que actualmente estudia tiene un grado de escolaridad alto, pues el 66,7% ya ha culminado la educación media y un 33,3% la educación superior y siguen cursando programas de educación (Ver cuadro 10).

**Cuadro 9. Población en formación académica**

		¿Actualmente asiste a alguna institución educativa?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	47	83,9	83,9	83,9
	Si	9	16,1	16,1	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 10. Grado de escolaridad\*Si estudia actualmente**

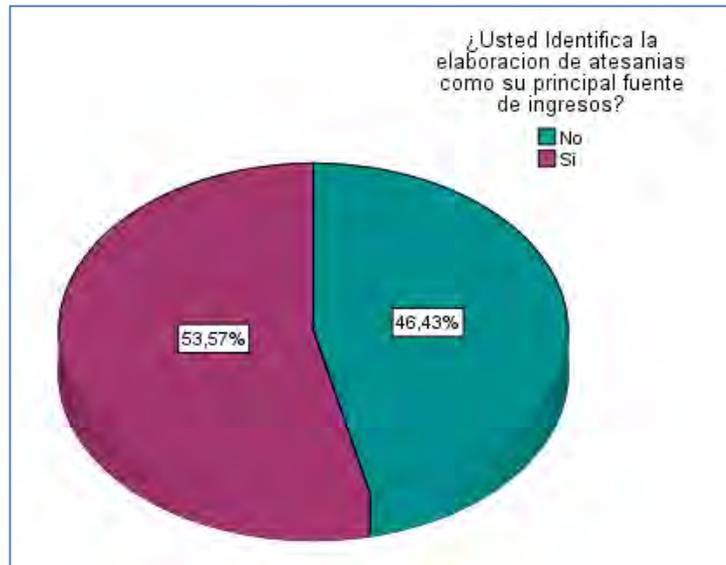
			¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado?
			% del N total de Cuadro
¿Actualmente asiste a alguna institución educativa?	Si	Media	66,7%
		Superior o Universitaria	33,3%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**2.1.3 Condiciones Laborales.** El 53,57% de la población manifiesta que la actividad artesanal y su comercialización son su principal fuente de ingresos; un 46,43% no es dependiente de la comercialización de productos artesanales para sus sustento económico, en esta población encontramos que el 27,59% se dedica a la agricultura mientras que 24,14% se dedica al comercio y otro 24,24% a otras actividades (Ver grafica 7).

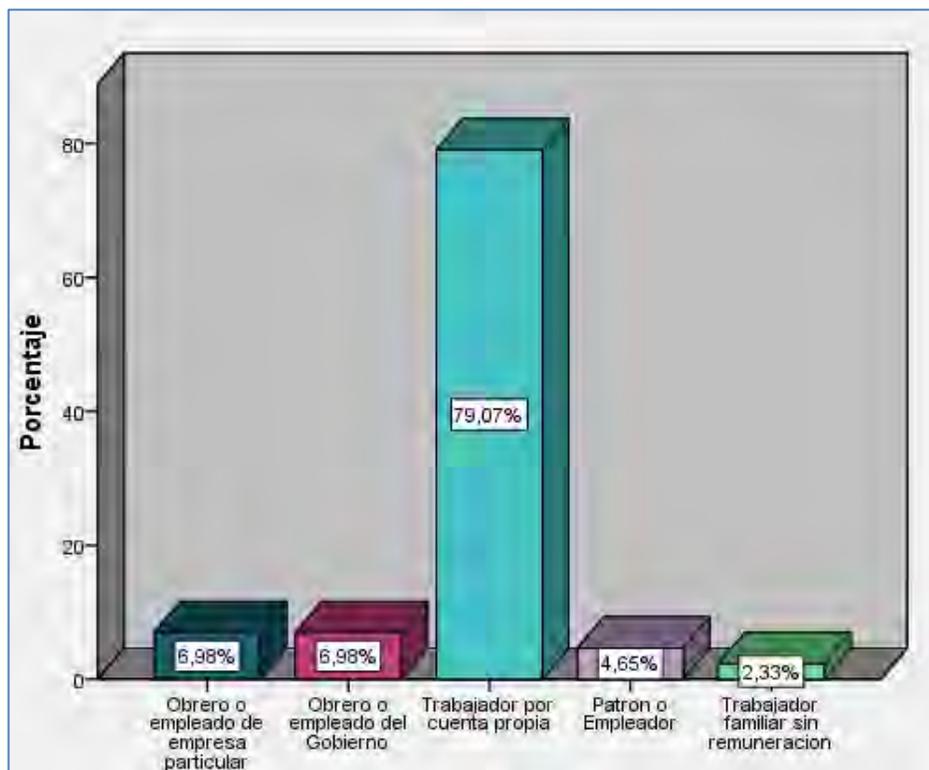
La muestra se desempeña en un 79,07% como trabajador por cuenta propia, ello debido a que los productos artesanales producen de forma individual y en ocasiones la producción se comparte con otras actividades económicas diferentes (Ver Grafica 8). En la dedicación semanal laboral hay un déficit de horas dedicadas a la producción de artesanías; la población femenina manifiesta una dedicación de menos de 40 horas/semana para esta actividad en un 56,8%, y la población masculina lo hace en un 58,3%; estas personas manifestaron que la déficit de hora se debe a que otras actividades ocupan su tiempo y es la jornada que se adecua a sus necesidades (Ver Cuadros 11 y 12).

Grafica 7. Identificación de la fuente de ingresos



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Grafica 8. Condición Laboral



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 11. Dedicación Semanal a la actividad artesanal (horas)**

		¿Cuál es su género?	
		Femenino	Masculino
		% del N total de columna	% del N total de columna
Cuantas horas a la semana se dedica a la elaboración de artesanías	40 Horas/Semana o mas	43,2%	41,7%
	Menos de 40 horas/Semana	56,8%	58,3%

Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 12. Razones para una dedicación inferior a 40 horas/semana**

		Recuento	% del N de Cuadro
En caso que trabaje menos de 40 horas, cual es la razón	Otro	2	6,1%
	Es lo único que ha conseguido pero desea trabajar más horas	6	18,2%
	Es la jornada que se ajusta a sus necesidades	25	75,8%

Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

La muestra identifica la forma de trabajo por obra como una de las más preponderantes en la población con un 78,6%, sin embargo un 10,7% de la población desconoce la forma de la realización de su actividad artesanal (Ver cuadro 13).

### Cuadro 13. Formas de Trabajo

Cuadro cruzada de \$Forma Trabajo\*Genero

			¿Cuál es su género?		Total
			Femenino	Masculino	
Forma Trabajo <sup>a</sup>	No Sabe/ No Informa	% del total	8,9%	1,8%	10,7%
	Honorarios	% del total	0,0%	1,8%	1,8%
	Obra	% del total	60,7%	17,9%	78,6%
	Piezas/Destajo	% del total	5,4%	0,0%	5,4%
	Comisión	% del total	1,8%	0,0%	1,8%
	Catalogo/Lista de Productos	% del total	1,8%	0,0%	1,8%
Total		% del total	78,6%	21,4%	100,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23  
 Los porcentajes y los totales se basan en los encuestados.

En relación a la suficiencia de los ingresos que brinda la actividad artesanal el 64,3% de la población los considera insuficientes para la satisfacción de las necesidades del hogar; en comparación de este hecho con la dedicación semanal que se tiene para esta actividad se encontró que quienes dedican más de 40 horas a la semana a la producción de artesanías consideran suficientes los ingresos que perciben por ello, y un 90,6% de la población considera insuficientes tales ingresos pero presenta una dedicación inferior a las 40 horas semanales; esto evidencia una relación directa entre la dedicación semanal en horas a la actividad y las retribuciones económicas que se obtienen (Ver cuadro 14).

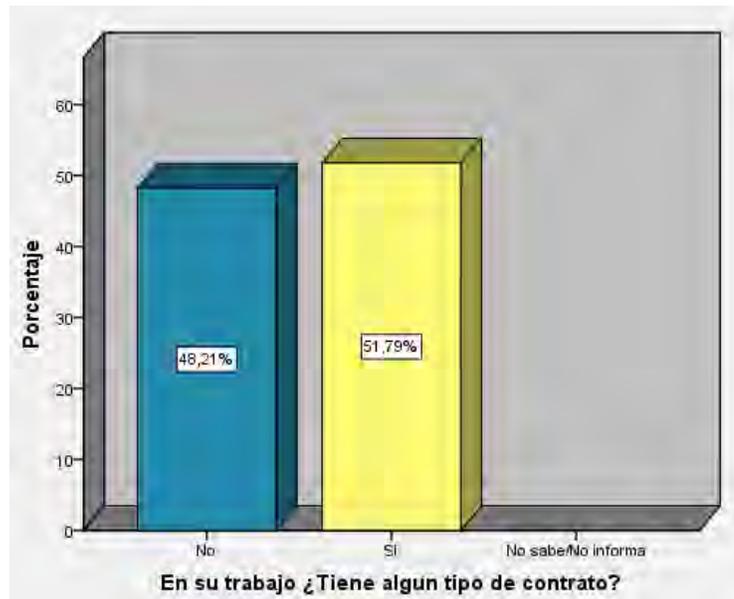
**Cuadro 14. Consideración de los ingresos\*Dedicación semanal en horas**

		¿Considera que los ingresos mensuales que aportan las artesanías a su hogar son?	
		Suficientes	Insuficientes
		% del N total de fila	% del N total de fila
Cuantas horas a la semana se dedica a la elaboración de artesanías	40 Horas/Semana o mas	70,8%	29,2%
	Menos de 40 horas/Semana	9,4%	90,6%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

La muestra registra que un 51,79% de la población posee contrato laboral por la elaboración de productos artesanales, este contrato puede ser verbal o escrito; el contrato es en un 65,5% a término fijo y un 10,3% de la muestra no conoce que tipo de contrato posee (Ver grafica 9 y Cuadro 15).

**Grafica 9. Contrato Laboral**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 15. Tipo de Contratación**

		En caso de tener un contrato, este es:		
		Término Indefinido	A termino Fijo	No Sabe/ No Informa
		% del N de fila	% del N de fila	% del N de fila
<b>En su trabajo ¿Tiene algún tipo de contrato?</b>	Si	24,1%	65,5%	10,3%

Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

Los derechos laborales para los artesanos de la población del valle de Sibundoy son escasos en términos de los derechos mínimos, el 87,7% de la muestra no tiene derechos a primas de navidad, cesantías, vacaciones pagas, auxilio de trasporte o prima de servicios (Ver cuadro 16).

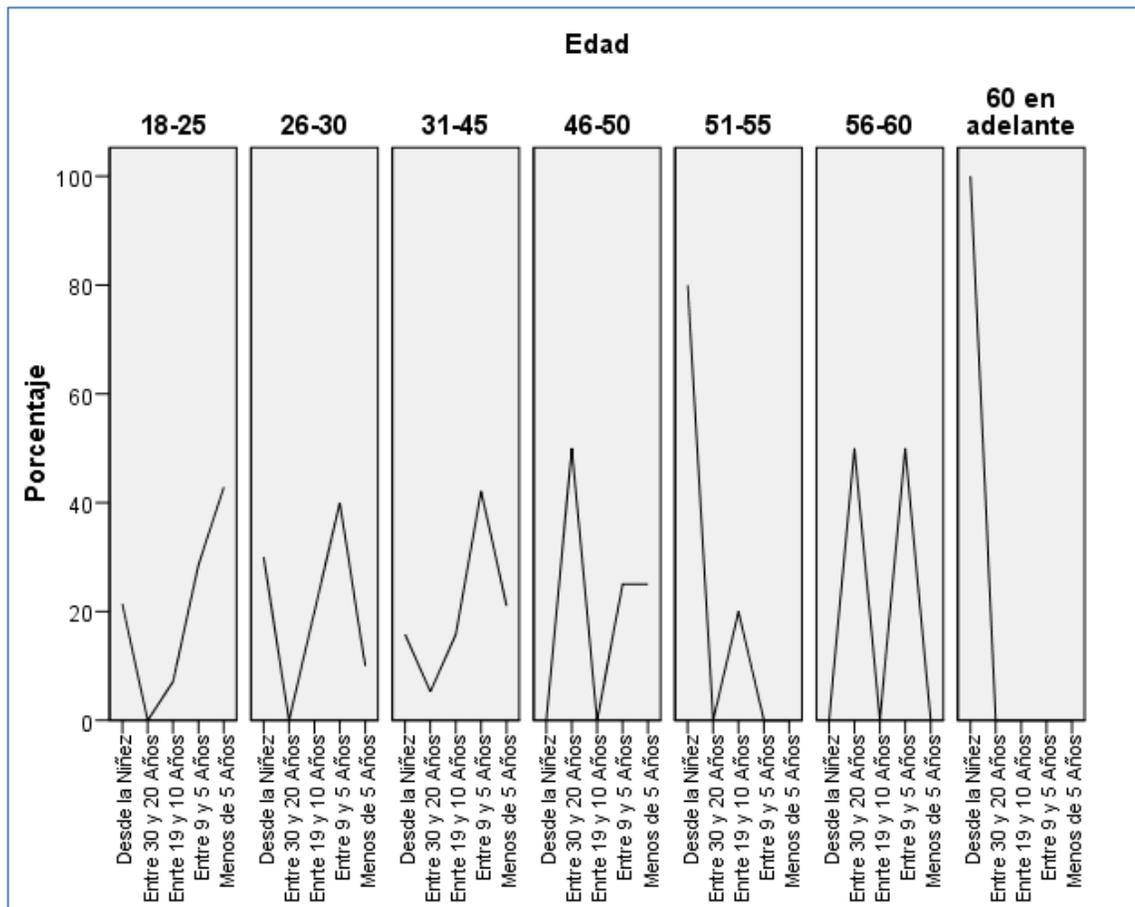
**Cuadro 16. Derechos Laborales**

**\$Derechos Laborales frecuencias**

		Respuestas	
		N	Porcentaje
<b>Derechos Laborales</b>	Ninguna de las anteriores	50	87,7%
	Prima de Navidad	1	1,8%
	Cesantías	2	3,5%
	Vacaciones con Sueldo	1	1,8%
	Auxilio de Transporte	2	3,5%
	Prima de Servicios	1	1,8%
Total		57	100,0%

Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

**Grafica 10. Experiencia artesanal según rango de edades**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

La experiencia en la población se puede medir por los rangos de edades de los mismos, mientras las personas de edad adulta (más de 60 años) han desarrollado la actividad artesanal desde la niñez o llevan entre 30 y 20 años en este ejercicio, los más jóvenes (18 a 25 años) tienen menos de 5 años ejerciendo como artesanos (Ver grafica 10).

El 32,1% de la población ha ejercido como artesano hace ente 9 y 5 años, el promedio del rango es de 3,8 en la escala donde 1 comprende el término “desde la niñez” y 5 comprende “más de 60 años” de experiencia (Ver cuadro 17).

**Cuadro 17. Experiencia Artesanal**

¿Hace cuánto tiempo aproximadamente usted viene desarrollando la actividad de elaboración de artesanías?			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Desde la Niñez	14	25,0
	Entre 30 y 20 Años	4	7,1
	Entre 19 y 10 Años	7	12,5
	Entre 9 y 5 Años	18	32,1
	Menos de 5 Años	12	21,4
	Total	55	98,2
Perdidos	Sistema	1	1,8
Total		56	100,0

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Por último se indago en la población, si, en concordancia con la temática de las condiciones laborales, estarían dispuestos a abandonar la labor artesanal por otra actividad no relacionada a la artesanía, como resultado el 66,1% de la muestra manifiesta no querer cambiar de actividad económica frente a un 33,9% que si lo desea hacer, esto, por razones como la percepción de un bajo salario en un 36,4% y afectaciones a la salud en un 31,8% (Ver cuadro 18).

**Cuadro 18. Justificación para el cambio de actividad económica**

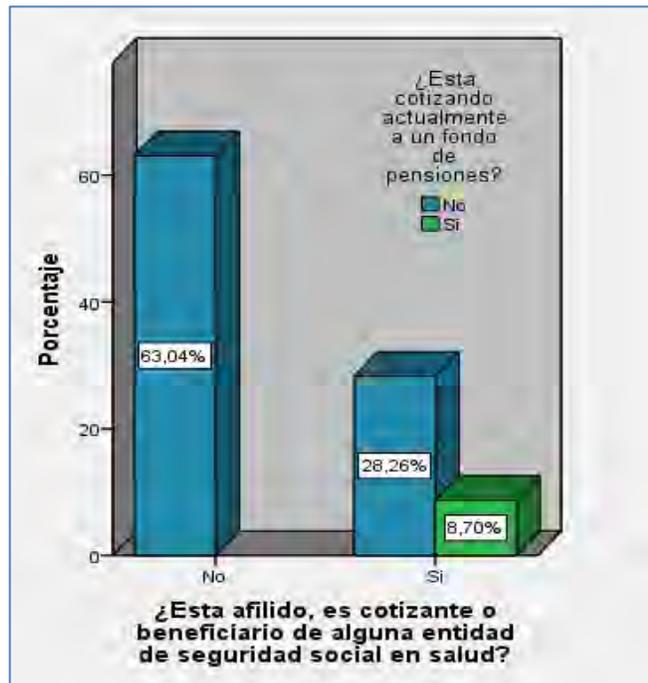
\$CambioActividadJusti frecuencias			
		Respuestas	
		N	Porcentaje
Justificación	Salud	7	31,8%
	Otro	2	9,1%
	Bajo salario	8	36,4%
	Estabilidad	5	22,7%
	Total	22	100,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**2.1.4 Seguridad Social y Protección en la edad adulta.** La muestra fue indagada sobre la seguridad social, encontrando que el 55,4% no está afiliado como cotizante o beneficiario a un sistema de salud subsidiado o contributivo, de este porcentaje el 63,04% tampoco cotiza a un fondo de pensiones; la población que cuenta con una afiliación a salud corresponde al 42,9% tan solo un 8,70% de esta población también cotiza a un sistema pensional (Ver grafica 11).

La población con mayor afiliación a un sistema de seguridad pensional es la del rango entre “26 a 35 años” con un 28,6%, en tanto los rangos de edad de “46 a más de 60 años” presentan 0% en esta afiliación, situación que pone en riesgo la adultez de esta población y su sostenibilidad financiera (Ver cuadro 18).

**Grafica 11. Afiliación a sistema pensional\*Afiliación a sistema de salud**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 19. Cotización a fondo pensional\*Edad**

		¿Está cotizando actualmente a un fondo de pensiones?	
		No	Si
		% del N de fila	% del N de fila
<b>Edad</b>	18-25	85,7%	14,3%
	26-30	71,4%	28,6%
	31-45	93,8%	6,3%
	46-50	100,0%	0,0%
	51-55	100,0%	0,0%
	56-60	100,0%	0,0%
	60 en adelante	100,0%	0,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Los mecanismos que la población acoge para suplir las falencias por no pertenecer al sistema pensional son en un 32,8% ahorros propios y 19% la preparación de sus hijos para que cuiden de ellos en la adultez, sin embargo se observó que ante el cuestionamiento, la muestra se manifestó con un 41,4% no hace nada actualmente para su aseguramiento en el futuro (Ver cuadro 20).

**Cuadro 20. Acciones del aseguramiento de la vejez**

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Acciones vejez	Aporta a fondo de pensiones obligatorias	1	1,7%
	Ahorra	19	32,8%
	Hace Inversiones	3	5,2%
	Prepara a sus hijos para que lo sostengas	11	19,0%
	Nada	24	41,4%
Total		58	100,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**2.1.5 Actividad Empresarial.** La muestra manifiesta en un 69,1% haber sido inducida a la actividad artesanal tradicional por un familiar, ello en relación a las costumbres que las comunidades indígenas enseñan a sus habitantes; un 16,4% lo ha aprendido en una institución educativa lo que evidencia la importancia de estos centros en la formación estándar y tradicional en estos municipios.

**Cuadro 21. Aprendizaje de la actividad Económica**

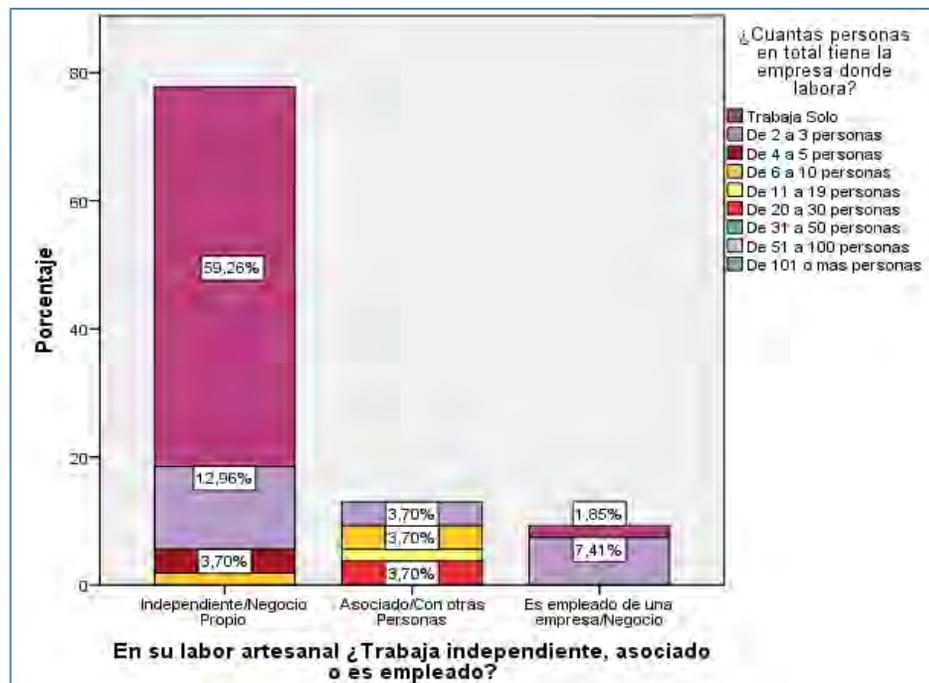
			¿Cuál es su género?		Total
			Femenino	Masculino	
Aprendizaje	Otro	% del total	1,8%	0,0%	1,8%
	Con un familiar	% del total	52,7%	16,4%	69,1%
	En una Institución Educativa	% del total	12,7%	3,6%	16,4%
	Con un maestro Artesano	% del total	12,7%	7,3%	20,0%
	En el desarrollo de cursos y talleres	% del total	16,4%	7,3%	23,6%
Total		% del total	78,2%	21,8%	100,0%

Los porcentajes y los totales se basan en los encuestados.

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Al interior de la comunidad el trabajo como artesanos se desarrolla en un 76,8% como trabajador independiente, de este porcentaje el 59,26% lo hace de forma individual, es decir, no emplea a ninguna otra persona para la ejecución de su actividad empresarial. El 12,5% de la muestra trabaja en asociación con otras personas, sin embargo en este tipo de asociaciones no se emplea a un gran número de personas. Por último, quienes son empleados que representan el 8,9% no laboran en la organización con más de 3 personas. Ello nos dice, que aunque las asociaciones que emplean entre 11 a 19 personas representan el 1,8% y las asociaciones con 20 a 30 empleados representan 3,6%, son la forma de organización más efectiva para emplear a un número mayor de personas (Ver grafica 12).

**Grafica 12. Relación número de empleados\*Condición Laboral**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Aunque los empleos son autogenerados en su gran mayoría, estos no tienen un grado de formalización empresarial, el 78,6% de los lugares donde laboran los artesanos de la región no cuenta con una razón social que los identifique, lo que demuestra la falta cultura empresarial en la zona, el 82,1% no ha registrado ante cámara de comercio su local comercial o negocio particular y un 87,3% no posee un registro ante entidades locales de orden departamental o nacional que lo acredite como artesano (para el caso como Dian, Artesanías de Colombia, MinComercio, MinCultura, o los cabildos indígenas) (Ver cuadro 22).

**Cuadro 22. Registros ante instituciones oficiales**

	No	Si	No sabe/No responde
	% del N válido de subCuadro	% del N válido de subCuadro	% del N válido de subCuadro
¿La empresa/...donde trabaja tiene razón social?	78,6%	17,9%	3,6%
¿El lugar donde trabaja/el propietario tiene registro en Cámara de Comercio?	82,1%	8,9%	8,9%
¿El lugar donde trabaja/es propietario pertenece a un grupo organizado con fines relacionados a la producción de artesanías?	87,3%	7,3%	5,5%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 23. Productos Artesanales que se elaboran en la región****\$Productos frecuencias**

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Productos	Tejido en Lana	25	29,4%
	Tallado en Madera	12	14,1%
	Productos de Cestería	6	7,1%
	Productos de Chaquira	42	49,4%
	Total	85	100,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Los elementos artesanales indígenas de mayor producción en la Valle de Sibundoy son los de Chaquira con un 49,4%, seguidos de Tejidos en lana en un 29,4% (los porcentajes están condicionados a respuesta múltiple por lo que los casos superan la muestra); el 45,9% productos de estos se elaboran con materia prima adquirida en la región y un 37,7% de la materia prima se adquiere en municipios de otra región, y el 9,8% de la población explotan la materia prima por ellos mismos (Ver cuadro 23).

Las materias primas que presentan una mayor dificultad para adquirir con aquellos con los que se elaboran tallados de madera puesto que el 54,5% de estos deben conseguirse en centros artesanales de otras regiones; los productos de chaquira que son los que más se comercializan en la región también requieren del

desplazamiento a otras regiones para adquirir la materia prima para su elaboración, esto encarece los productos finales y determina el grado de producción tanto en tiempo de entrega como en volumen (Ver cuadro 24).

**Cuadro 24. Relación del lugar de adquisición de las materias primas y Productos que se elaboran**

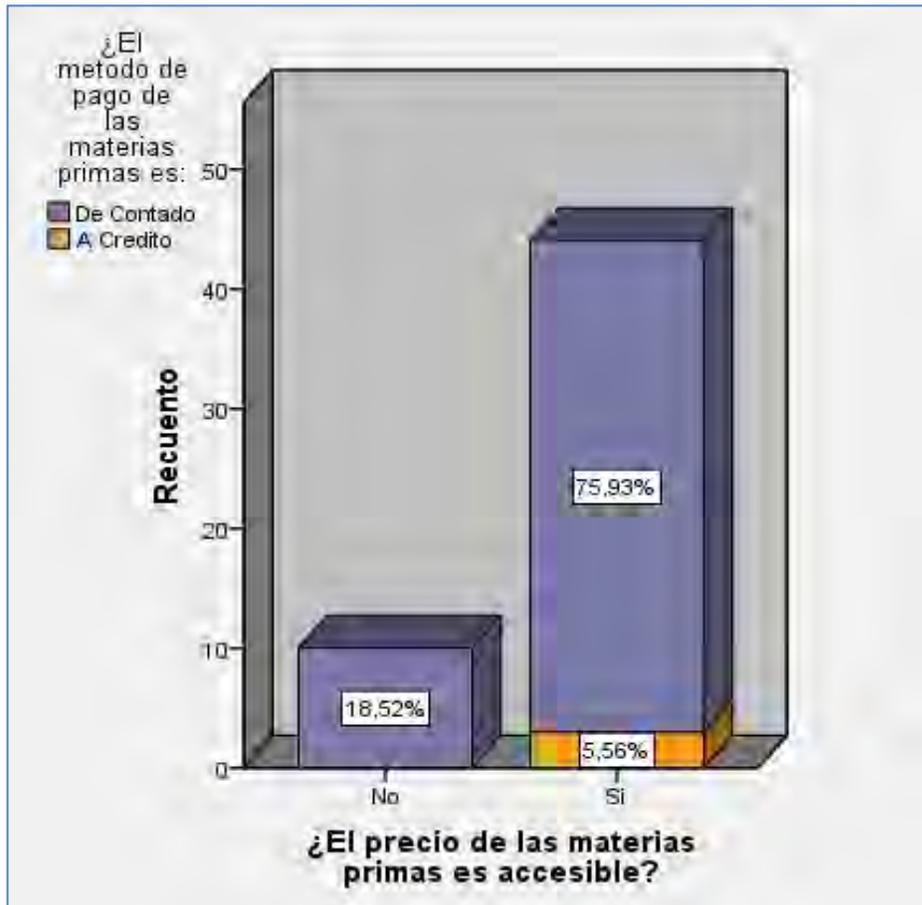
**cruzada de \$Productos\*\$Materia Prima**

<b>Productos</b>		<b>Materia Prima</b>			
		Las explota usted mismo	Las adquiere con otros artesanos	Las adquiere en un centro artesanal de su municipio	Las adquiere en un centro artesanal de otra región
Tejido en Lana	% dentro de \$Productos	12,0%	4,0%	48,0%	52,0%
Tallado en Madera	% dentro de \$Productos	45,5%	0,0%	27,3%	54,5%
Productos de Cestería	% dentro de \$Productos	33,3%	16,7%	50,0%	33,3%
Productos de Chaquira	% dentro de \$Productos	7,1%	7,1%	45,2%	52,4%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Las materias primas son para el 78,6% de la muestra accesible respecto al precio de las mismas, esta población manifiesta que el 75,93% es comprado de contado mientras un 5,56% en comprado a crédito; la población que considera los precios inaccesibles, que representa el 18,52%, no ha podido obtener acceso a materias primas a crédito y su percepción es de inaccesibilidad frente a estos productos (Ver grafica 13).

**Grafica 1. Accesibilidad a materias primas\*Métodos de pago existentes**

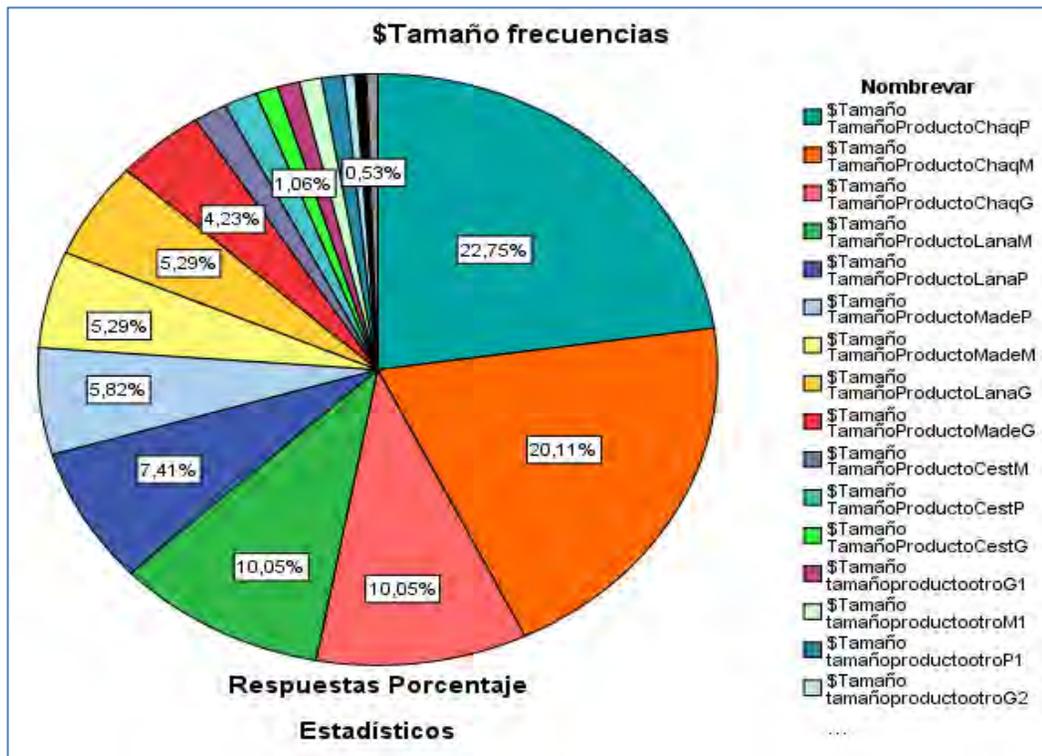


Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Los artesanos de la zona producen en un 22,8% elementos con base en chaquira de características pequeñas, que incluyen manillas, aretes, collares pequeños y otros accesorios, este es elemento de mayor producción en la zona, lo siguen elementos en chaquira de características medianas en un 20,1% y elementos en chaquira de características grandes en un 10,1% junto con artesanías elaboradas en lana con también un 10,1% (Ver grafica 14).

En el conjunto de productos analizados el 53% corresponde a artesanías en chaquira por tanto es el producto artesanal más representativo y el de mejor acogida entre productores y compradores, y el segundo de mayor importancia en la región son las artesanías en lana con un 22,8% de representatividad en la zona.

**Grafica 2. Producción de artesanías por Materia Prima y por Tamaño**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

El producto artesanal que mayor tiempo demanda son aquellos elaborados en lana, en particular los elementos clasificados como de lana grande pues en ellos se invierten 63,37 horas en promedio para su terminación. Frente a los productos de mayor comercialización, se puede decir que se invierte una media de 2,32 horas en productos de chaquiras pequeñas, 6,39 horas en elementos de tamaño mediano y 18,35 horas en los elementos de tamaño grande, lo que los hace los productos en conglomerado de media más baja de la selección de productos (Ver Cuadro 25).

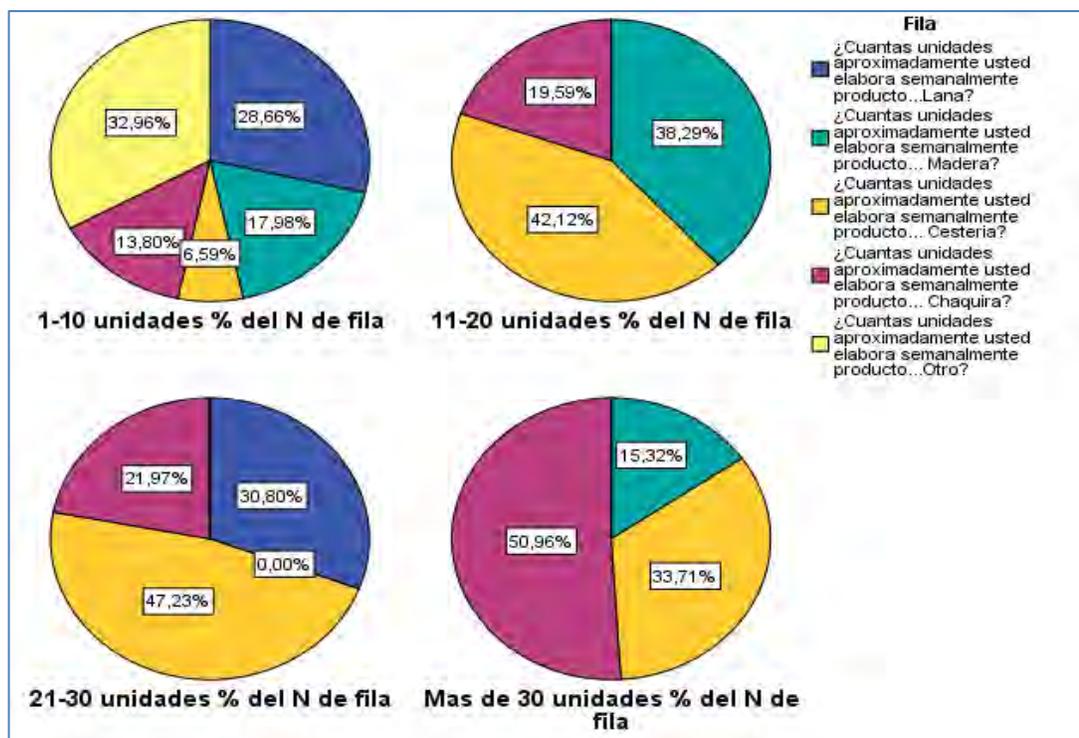
La elaboración de productos semanalmente se caracteriza por una producción a baja escala; la producción semanal de artesanías en lana se caracteriza en un 87% por estar en el rango de 1 a 10 unidades y un 13% de 21 a 30 unidades. La artesanía en madera, presenta una producción semanal de 1 a 10 unidades en un 54,5%, la artesanía en cestería se produce a mayor escala en un promedio de 11 a 20 unidades semanales con significancia del 40% en su grupo de referencia y la producción de chaquiras es en un 41,9% producida en cantidades de 1 a 10 semanalmente, aunque también hay un 30,2% que se elabora en más de 30 unidades semanales (Ver grafica 15) .

**Cuadro 25. Relación de las horas invertidas en productos artesanales**

Estadísticos descriptivos			
	N	Suma	Media
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Lana Pequeña?	13	136,50	10,5000
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Lana Mediana?	19	509,00	26,7895
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Lana Grande?	8	507,00	63,3750
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Madera Pequeña?	10	91,00	9,1000
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Madera Mediana?	9	256,00	28,4444
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Madera Grande?	8	386,00	48,2500
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Cestería Pequeña?	3	7,30	2,4333
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Cestería Mediana?	2	12,00	6,0000
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Cestería Grande?	2	42,00	21,0000
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Chaquira Pequeña?	40	92,68	2,3170
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Chaquira Mediana?	37	236,63	6,3954
¿Cuánto se demora en elaborar...? ¿Chaquira Grande?	20	367,05	18,3525

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Grafica 15. Producción semanal de productos artesanales por categoría**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Las artesanías con el mayor potencial de producción en cantidades superiores a 30 unidades/semana son en un 50,96% los elaborados en Chaquira, un 33,71% la artesanía en Cestería y un 15,32% los elementos de Madera. La significancia de la cantidad de productos elaborados en cantidades pequeñas (de 1 a 10 unidades/semana) está determinada por la facilidad de su comercialización y a factores como costos de materia prima.

En un 92,86% la población recibe menos de 1 SMMLV por su actividad artesanal, de esta población el 51,9% manifiesta que este es su principal ingreso mientras que un 48,1% realiza otra actividad económica alterna para su manutención financiera (Ver grafica 16). Se puede evidenciar como, la población que manifiesta percibir entre 1 y 2 SMMLV, que representa el 7,14% de la población, tienen mayor consagración a la actividad artesanal como actividad económica principal en un 75%, y un 25% comparte esta actividad con otras (Ver cuadro 26).

**Grafica 16. Ingresos promedio Mensuales de los artesanos**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 26. Relación Ingresos Mensuales Artesano\*Dedicación de la actividad económica**

		¿Usted Identifica la elaboración de artesanías como su principal fuente de ingresos?	
		No	Si
		% del N de fila	% del N de fila
¿Cuál es el ingreso mensual promedio que usted percibe por el desarrollo de la actividad artesanal?	Menos de 1 SMMLV	48,1%	51,9%
	Entre 1 y 2 SMMLV	25,0%	75,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

El 83,9% de la población manifiesta que sus productos no tienen una marca y/o empaque que diferencia sus productos de otros en el mercado (Ver cuadro 27); la población que identifica sus productos del resto en términos de mercadeo representa un 14,3% del cual lo más significativo es el 37,5% que lo hace mediante el logo de la asociación, fundación y/o taller y un 25% con otras características físicas (Ver grafica 17).

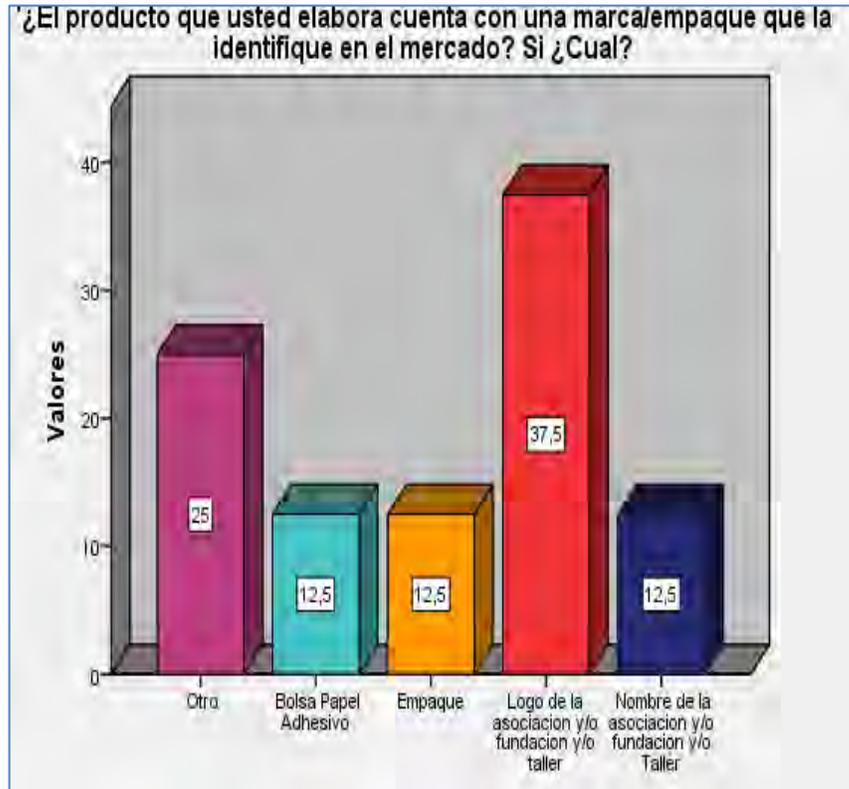
**Cuadro 27. Identificación de las artesanías en el mercado**

¿El producto que usted elabora cuenta con una marca/empaque que la identifique en el mercado?

		Porcentaje
Válido	No	83,9
	Si	14,3
	No sabe/No responde	1,8
	Total	100,0

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**Grafica 17. Identificación en el mercado**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

Los artesanos de la región manifiestan que la comercialización de sus productos se realiza en partes iguales de forma directa e indirecta, quienes lo hacen de manera indirecta (50% de la población), utilizan como intermediarios a personas naturales de la región en un 64,1%, y a personas externas a la región en un 23,1% como principales mediadores en el mercado (Ver grafica 18).

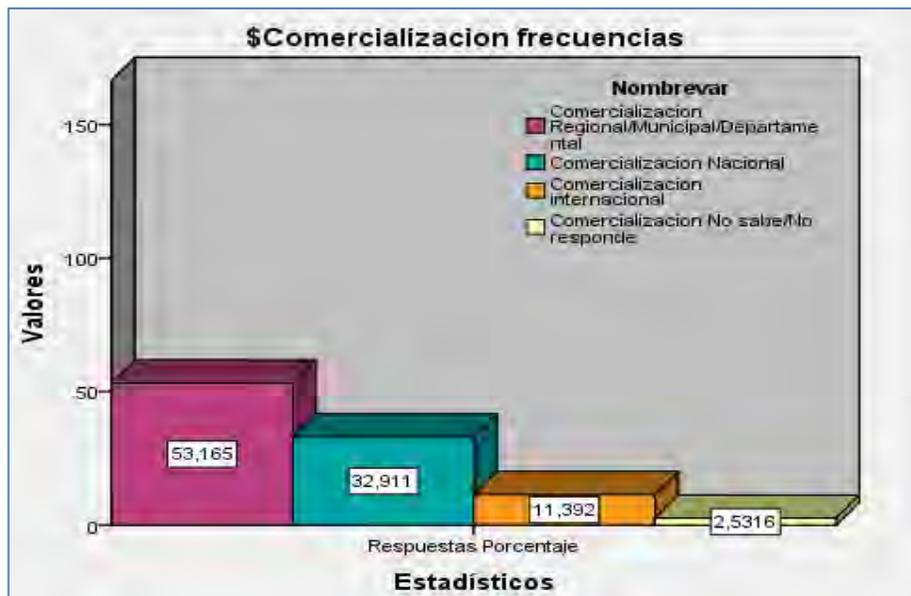
La comercialización de los productos se hace en un 53,2% de forma regional, que abarca comercialización en el mismo municipio o en el mismo departamento; el 32,9% se comercializa de manera nacional y un 11,4% se hace de forma internacional, estos resultados vienen dado por el desarrollo del turismo y la masiva visita de extranjeros en fiestas propias de la comunidad, como lo es el Carnaval Indígena (Ver Grafica 19).

**Grafica 18. Intermediarios del mercado de artesanías indígenas**



Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

**Grafica 19. Expansión de la comercialización en la región**



Fuente: La presente investigacion en Software IBM SPSS Statistics 23

**Cuadro 28. Grados de Comercialización**

Expansión de la comercialización	¿Cuál es el ingreso mensual promedio que usted percibe por el desarrollo de la actividad artesanal?	
	Menos de 1 SMMLV	Entre 1 y 2 SMMLV
	% del N total de fila	% del N total de fila
Regional/Municipal/Departamental	92,9%	7,1%
Nacional	88,5%	11,5%
internacional	66,7%	33,3%
No sabe/No responde	100,0%	0,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

En todos los casos de comercialización, los artesanos perciben en mayor porcentaje menos de 1 SMMLV, sin embargo, frente a la comercialización de productos de manera nacional e incluso internación, hay una mayor percepción de ingresos (Ver cuadro 28).

Los artesanos de la zona identifican en un 76,8% un sistema de financiamiento para la elaboración de las artesanías (Ver cuadro 29), de este se encuentra que el 66,7% considera los ahorros su principal fuente económica para la compra de materia prima y el pago de honorarios en tanto los productos son terminados y un 28,6% de la población tiene actualmente un crédito con una entidad financiera (Ver cuadro 30) .

**Cuadro 29. Financiación de la actividad artesanal**

¿Para el desarrollo de la actividad empresarial usted cuenta con alguna fuente de financiación?

		Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No	23,2	23,2
	Si	76,8	100,0
	Total	100,0	

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

### Cuadro 30. Fuentes de Financiación - ¿Cuáles?

\$Fuentes Financiación frecuencias

		Respuestas
		Porcentaje
Fuente: Elaboración	Ahorros	66,7%
	Crédito con una entidad financiera	28,6%
	No sabe/No responde	4,8%
Total		100,0%

Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

**2.1.6 Identificación Cultural.** En este sector empresarial en específico, no solo es importante la identificación de aspectos cuantitativos que definan el contexto actual, la relevancia que al sector suma la condición indígena de la población que le da una significancia culturalmente ancestral que impacta en lo social, el rescate de lo propio y lo económico.

Para el 98,2% de la muestra la elaboración de las artesanías de su región, no solo es una actividad económica con fines lucrativos para sí mismos y sus hogares, esta labor representa identificación cultural; un 39,51% de esta población manifestó que es una forma de recatar prácticas propias que evidencian la existencia de las comunidades indígenas en el territorio del Valle de Sibundoy, no solo desde el interior de la consciencia colectiva, sino el rescate de la importancia que las comunidades indígenas y su arte deben representar para la nación y el mundo.

El 20,99% considera que la simbología con que se elaboran estos elementos son vitales en la identificación de los elementos artesanales como parte de su cultura; en ellos expresan un significado específico y una funcionalidad (Ver grafica 20).

**Grafica 20. Participación en la identificación cultural**



Fuente: La presente investigación en Software IBM SPSS Statistics 23

### 3. METODO MICMAC

#### 3.1 ANÁLISIS PROSPECTIVO

**3.1.1 Análisis Estructural.** Según Godet, el Análisis estructuran tiene dos propósitos “en primer lugar lograr una representación lo más exhaustiva posible del sistema estudiado que permita, en una segunda fase, reducir la complejidad del sistema a sus variables esenciales”<sup>49</sup>, para este caso se utiliza como herramienta de análisis en el método de los escenarios según lo recomiendo J. F. Lefebvre (1982)<sup>50</sup> como una de las aplicaciones de la herramienta.

**3.1.2 Participantes de los talleres de Prospectiva.** Para la recopilación del inventario de variables que constituyen elementos de relación en el sector empresarial artesanal en el Valle de Sibundoy, se hizo uso de los talleres de prospectiva; en este caso entrevistas no dirigidas a los representantes de los actores que conforman el sistema; los actores para Godet constituyen aquellas personas “que juegan un papel importante en el sistema por mediación de las variables que caracterizan sus proyectos y sobre los cuales ejercen un mayor o menor control”<sup>51</sup>, es así como se convoca a las siguientes personas:

**Cuadro 31. Asistentes del Taller**

Grupo de poder	Institución a la que representa	Cargo que ocupa	Nombres y apellidos
Saber	Centro Ednoeducativo Rural San Silvestre	Directora	Luz Miriam Chasoy
Saber	Centro Ednoeducativo Achaiguasi-Santiago	Director	Juan Carlos Jacanamejoy
Poder	Cabildo Indígena Camentsa Biya-Sibundoy	Alguacil	Harold Mavisoy
Poder	Cabildo Indígena Camentsa Biya-Sibundoy	Gobernador	Castulo Chindoy
Producción	Cabildo Indígena Camentsa-Inga San Francisco	Artesana	Lucia Chasoy
Producción	Cabildo Indígena Camentsa-Inga San	Artesana	Claudia Chicunque

<sup>49</sup> GODET, Op. cit., p. 74.

<sup>50</sup> Ibid., p. 74.

<sup>51</sup> Ibid., p. 42.

Cuadro 31. (Continuación).

	Francisco		
Producción	Cabildo Indígena Camentsa Biya-Sibundoy	Artesana	Narcisa Chindoy
Comunidad	Cabildo Indígena Camentsa-Inga San Francisco	Habitante San Silvestre	Tirza Taira Chindoy
Comunidad	Cabildo Indígena Camentsa-Inga San Francisco	Habitante San Francisco	María Alejandra Rosero Chasoy
Comunidad	Cabildo Indígena Camentsa-Inga San Francisco	Habitante San Francisco	Jairo Cárdenas

Fuente: La presente investigación

La invitación a la participación de este proyecto se realizó a otro número de participantes que, por diferentes motivos, no pudieron participar del proceso activamente. Ello refleja, inicialmente, el bajo grado de interés de la comunidad, actores de poder, gremio de artesanos y sector de saber en los procesos que involucren el sector artesanal, y desde los cabildos, la falta de integrantes que se responsabilicen por los proyectos y acciones que se emprendan a favor de la comunidad de artesanos de la región.

**3.1.3 Inventario de variables.** La metodología utilizada fue Brainstorming o Lluvia de ideas; a los participantes se les entregó el formato no. 1 (Ver Anexo C) en el cual se les pidió que describieran las variables que intervienen en el desarrollo empresarial artesanal de su región y una descripción de las mismas.

Se realizó una inducción sobre la descripción de las variables, siguiendo las siguientes recomendaciones<sup>52</sup>:

- No aceptar problemas demasiado agregados; obteniendo ideas en un grado máximo posible de individualidad.
- Nombrar un problema y referirse únicamente a este
- No incurrir en la Tautología (describir el término en las mismas palabras que lo definen)
- No usar término impropios o los cuales tergiversen la idea de la variable.

Frente a lo anterior se obtuvieron 55 variables (Ver ANEXO K: **SISTEMATIZACIÓN TALLERES**)

<sup>52</sup> MOJICA, Op. cit., p. 40.

SISTEMATIZACIÓN TALLER 1) entre los participantes; es importante aclarar que las opiniones y discusión de estos fue trascendental en el proceso investigativo ya que se evaluó las interacciones de los diferentes actores frente a procesos que se llevan a cabo al interior del sistema.

Entre las principales intervenciones de los actores, se destaca:

**Cuadro 32. Aportes de los Actores Taller Prospectiva**

Actor	Aporte al taller
<p><b>Luz Miriam Chasoy</b></p>	<p>Desde el sector educativo, piensa que es importante incursionar en programas que capaciten a los indígenas en la comercialización de los productos y que así, se pueda subsistir de esta actividad económicamente.</p> <p>Un problema que agrava la situación económica de los artesanos en la región es la escasa materia prima disponible dado que esta solo se encuentra en ciudades más grandes como Pasto o incluso Bogotá.</p> <p>También manifiesta que desde el sector educativo, hay una pérdida significativa de la simbología tradicional, dado que no hay apoyo del Cabildo para que los sabedores y sabedoras tradicionales impartan cátedras en las instituciones educativas (apoyo logístico y en pago de viáticos y honorarios para estos maestros); en consecuencia de esto, muchos de los productos artesanales indígenas tanto de indumentaria como decorativos del hogar, pierden sentido y uso en los habitantes de las comunidades indígenas y a su vez este factor hace que el precio de los mismos aumente desmesuradamente más allá de los costos de materia prima y de mano de obra, y se vuelvan productos de lujo que los propios indígenas no compran y son dirigidos al mercado de turistas.</p> <p>Como conclusión, establece que el cabildo debe ejercer liderazgo al interior de la comunidad, dado que muchas veces, se les da mayor importancia a las instituciones externas o a capacitaciones que vienen de fuera de la comunidad y no de ella misma.</p>
<p><b>Juan Carlos Jacanamejoy</b></p>	<p>Manifiesta la necesidad de distinguir entre el mercado artesanal capitalista y la tradición cultural, por la falta de programas que capaciten al artesano sobre introducir sus productos de manera productiva, y a la vez, distinguir manifestaciones propias de la tradición indígena y el uso familiar.</p> <p>Para él, es importante encontrar un equilibrio entre la cultura y el mundo moderno, en donde el artesano no se someta a los rigurosos precios del mercado frente a sus productos; primero se debe apreciar desde la comunidad el trabajo de los artesanos como promotores de la</p>

	<p>tradición indígena y después pensar en el renglón económico de la artesanía, de esta manera estas personas verán dignificado su trabajo material e intelectualmente.</p>
<p>Cuadro 32. (Continuación).</p> <p><b>Harold Mavisoy</b></p>	<p>Frente a la problemática que manifiesta la Directora del Centro Ednoeducativo Rural San Silvestre sobre el alto costo de las artesanías debido a las expectativas de ingreso en el mercado de turistas, manifiesta la importancia de un mercado comunitario donde se vendan productos a precio competitivo y no abusivo a los indígenas, estipulando lo que podría ser una Cuadro de precios, e incentivando el uso y compra de estos elementos en la región.</p> <p>A ello, también añade la importancia de la realización de un estudio de mercado adecuado en donde se puedan explorar los nichos de mercado y distinguirlos en la comercialización de artesanías y no hacerlo empíricamente como hasta ahora se lo ha hecho, de esta manera se podrá fortalecer un espacio de mercadeo permanente indígena.</p> <p>Una debilidad importante en el sector artesanal indígena, es la falta de un protocolo de protección a la propiedad intelectual de las artesanías del Valle de Sibundoy y las comunidades indígenas Camentsa e Inga, ello debe ejecutarse desde los cabildos; la falta de apoyo del cabildo también se percibe en la ausencia de un ente directo que articule desde el cabildo a los artesanos y los espacios tanto comerciales como culturales.</p> <p>Las limitaciones a la autonomía del cabildo, surgen, de la imposición de estamentos superiores o de entidades nacionales que llegan con profesionales capacitados pero que no pertenecen a la comunidad indígena de la zona; todo eso debe reglamentarse, y poner en prioridad a los mayores del cabildo y profesionales de la comunidad, sintiendo el respaldo del cabildo, para ejecutar proyectos ligados a la realidad de la zona.</p>
<p><b>Castulo Chindoy</b></p>	<p>Manifiesta que los artesanos son adversos al riesgo y ello hace que no se puedan proyectar sus productos de forma comercial apropiadamente, esto es un factor que aprovechan los intermediarios para obtener las ganancias de los productos artesanales en el mercado, y el artesano obtiene un rendimiento casi nulo sobre su obra.</p> <p>Otro efecto de la falta de comercialización de los productos de manera adecuada, y del manejo adecuado de la tradición al interior de la región, es la incursión intermediarios no indígenas que empiezan a elaborar productos indígenas sin pertenecer a la comunidad. Indica que los programas existentes, de carácter gubernamental, no están acorde con la cultura, más bien imponen proyectos de carácter capitalista desligados a la comunidad.</p>

Cuadro 32. (Continuación).

<p><b>Lucia Chasoy</b></p>	<p>La principal problemática, dice, radica en que no hay materia prima disponible en la región y por ello no se pueden elaborar tantos productos artesanales como se desee; el mercado en este aspecto es escaso por la misma razón, y no se puede subsistir solo de la elaboración de artesanías, lo que desincentiva a las nuevas generaciones en dedicarse a esta actividad.</p> <p>Como maestra artesana, se le dificulta vender los pocos productos que aun elabora dado que no hay un mercado comunitario donde venderlos, por lo mismo, hay presencia de muchos intermediarios en la región que los venden en otras ciudades mucho más costosos y a quienes los elaboran les queda poco dinero de la elaboración de estos.</p> <p>También ve como problemática del sector, la intromisión de personas no indígenas elaborando productos artesanales, estos, realizan copias de las artesanías y desconocen todo valor simbólico, cultural y tradicional de las comunidades indígenas, aprovechando que se venden a precios altos y son muy demandados entre los turistas extranjeros; manifiesta que muchas veces estas personas venden más elementos artesanales dado que poseen mayores capacidades comerciales y habilidades básicas como leer, escribir y manejar dinero.</p>
<p><b>Claudia Chicunque</b></p>	<p>Concuerta con los demás participantes en la falta de materia prima en la región, ella como artesana, debe apoyarse en familiares y amigos que viajen a ciudades principales para comprar estos productos; si está en la necesidad de elaborar elementos artesanales al por mayor no siempre encuentra la cantidad necesaria y la calidad entre elementos de una zona y otra varían, así como características físicas como color y tamaño, ello le resta profesionalismo a su trabajo y reduce de manera significativa la posibilidad de obtener más ingresos como artesana.</p> <p>En el sector artesanal, también percibe una falta de apoyo económico para las personas que viven de esta labor, las cuales, muchas veces no cuentan con los recursos necesarios para elaborar en masa productos artesanales y por tanto estos son de alto valor en el mercado dada su escases, o pierden importantes oportunidades de venta por no tener disponibilidad de herramientas.</p> <p>Otra dificultad se presenta en la presencia de intermediarios en el sector, y el amplio rango de utilidades que obtienen de los productos de los artesanos indígenas; ello se puede deber a que los mismos indígenas no saben cómo comercializarlos, o no hay los espacios para que estos lo hagan, se evidencia la falta de apoyo necesario a estas personas. Es importante resaltar que la tradición se mantiene por el uso de la artesanía como instrumento de cohesión familiar, de lo contrario por la falta de apoyo al sector esta se perdería con mayor prontitud.</p>

Cuadro 32. (Continuación).

<p><b>Narcisa Chindoy</b></p>	<p>Percibe que la producción de las artesanías se realiza para uso familiar, es ello lo que rescata al sector, más no el hecho de producirlo para obtener ganancias, a ello se debe, la intermediación de muchas personas en la comercialización de los productos sin darle el significado que se debe a la tradición indígena. Así mismo, manifiesta que no hay entidades del cabildo que apoyen a la comunidad y al sector de artesanos indígenas, los profesionales vienen de afuera y no hay gente que tome el mando de estas actividades en los cabildos.</p>
<p><b>Tirza Taira Chindoy</b></p>	<p>Para ella, es necesario interpretar que es lo que la artesanía es dentro y fuera de la comunidad, dado que de forma comercial esta puede perder su sentido, pero a interior de la comunidad debe prevalecer su simbología y lo que representa ancestralmente.</p> <p>Se puede decir, que es necesaria una reinención de la artesanía para que active el sector productivo como tal, hasta un punto de equilibrio entre ambas partes. Frente a los nuevos mercados y al fortalecimiento del sector productivo indígena, es necesario analizar los mercados de manera profesional para que los productos puedan comercializarse y valorarse como debe ser; ello implica que crezca desde las comunidades indígenas y en su representación, desde los cabildos, grupos profesionales que inserten nuevas tendencias al sector productivo y proyectos económicamente rentables.</p>
<p><b>María Alejandra Rosero Chasoy</b></p>	<p>Para ella, falta apoyo desde los cabildos para participar en los eventos que incluyen capacitaciones, exposiciones en eventos departamentales y nacionales, y procesos que involucren traer materia prima a la región, interesándose así por las necesidades reales de los artesanos.</p> <p>También considera que no hay suficiente capacitación sobre mercadeo entre los artesanos y por ello los productos no son altamente comercializables, sino que los comercializar terceros. Considera que es necesaria la consolidación de un sello propio de los productos del valle de Sibundoy; la labor que realiza Artesanías de Colombia y otras entidades intermediarias, degrada la labor artesanal y hacen que el artesano no obtenga los méritos artísticos y económicos de su propia obra.</p>
<p><b>Jairo Cárdenas</b></p>	<p>Plantea que es necesaria la tecnificación en el sector artesanal para facilitar su trabajo y la reproducción de sus productos, para ello no hay suficiente capacitación ni apoyo económico por parte de los cabildos.</p> <p>También percibe la dificultad de integrar la artesanía como renglón de la economía familiar, dada la intervención de muchas personas ajenas a la comunidad que se quedan con las utilidades de estos productos, de esta manera, falta organización en la comunidad para poder integrarse y salir a eventos, de los cuales, no hay apoyo actualmente. Los eventos y mercados son importantes y necesarios para poder mostrar los elementos tanto comercialmente, como para el uso como indumentaria.</p>

Fuente: La presente investigación

Dado que los actores coincidían en algunas de las variables, se dio lugar a la conformación de un segundo taller (Ver Anexo D) en el cual se socializaron las 55 variables en el siguiente proceso:

- Socialización de las variables que se repetían, o cuyas definiciones tenían el mismo fundamento o trataban la misma problemática.
- Socialización de las variables con un único actor que la mencionaba.

A partir de ello, se identificaron las problemáticas más relevantes para los actores, entre ello, algunas de las cuales tuvieron mayor aceptación entre el grupo, se tomó registro de la interacción de los participantes y sus ideas, considerando que la lista debe ser “relativamente homogénea”<sup>53</sup> y se consolido el siguiente listado:

**Cuadro 33. Variables Seleccionadas**

No.	Variable	Definición
1	Escasa comercialización de materia prima en la región	<p>En el Valle de Sibundoy, no existen centros dedicados principalmente a la comercialización de Materia Prima necesaria para la elaboración de las Artesanías en las diferentes modalidades (Tallado, Cestería, Tejido en Lana y Chaquira), son los centros comercializadores de las artesanías como producto final, quienes tienen a la venta algunos de los materiales utilizados para la elaboración de los mismos, es por ello que su adquisición se hacen en otras ciudades, tales como Pasto o Bogotá.</p> <p>Respecto a la Materia Prima necesaria para la fabricación de productos en la modalidad de Cestería cada vez se da en menores cantidades ,debido a que la Totora como principal materia prima se ha visto extinguida en la zona plana del Valle de Sibundoy dado por los cambios climáticos y el manejo inadecuado que el ser humano le ha dado, actualmente es posible acceder a dicha materia prima en zonas altas y lejanas de la región, por lo que la práctica de esta modalidad es dada por muy pocas personas pertenecientes a la Comunidades Indígenas, ejemplo de ello es el trabajo realizado por la señora: María Concepción Juajibioy perteneciente al Resguardo Indígena Camentsa e Inga del Municipio de San Francisco Putumayo, quien durante más de 60 años se ha dedicado a la práctica de la Cestería.</p> <p>Para la modalidad de Tallado, el principal insumo es la Madera, para la que se ha dado escasez dado el manejo</p>

<sup>53</sup> GODET, Op. cit., p. 75.

Cuadro 33. (Continuación).

		<p>inadecuado que los productores le han dado, en cuanto a años atrás se dedicaron a utilizar las diferentes especies de árboles existentes en la región sin realizar un proceso de corte y siembra, y hoy por hoy las mismas se han tenido que remplazar por materiales como madeflex que generan productos de no muy buena calidad.</p>
2	<p>Existencia de muchos intermediarios en la comercialización de artesanías como producto final</p>	<p>Los productos elaborados por los indígenas del Valle de Sibundoy son entregados a los centros de comercialización existentes en la región (Artesanías Basoy, Artesanías Kamentsa, Centro Artesanal Valle de Sibundoy, entre otros) bajo la modalidad de pedidos, quienes pagan al productor un precio extremadamente bajo en referencia al precio de comercialización.</p> <p>Otro hecho que se presenta es la venta de los productos artesanales finales en ferias regionales y nacionales como el Encuentro Latinoamericano de Comunidades Indígenas y Colferias, proceso desarrollado por personas indígenas o externas a las comunidades, presentándose así intermediarios entre el productor y el comprador final; por ende las utilidades de la venta se queda en los intermediarios y no en quien los elabora.</p> <p>Instituciones como Artesanías de Colombia, es referenciado como un Intermediario ya que por medio de sus programas acopla a los Artesanos de la región quienes entregan su producción y es este ente quien las comercializa a nivel Nacional e Internacional bajo la marca de institución, en donde el productor deja de ser dueño de lo elaborado y es esta institución la que recibe las utilidades y demás reconocimientos.</p> <p>La presencia de intermediarios en la comercialización de las artesanías viene dado por la no existencia de un centro de acopio en el Valle de Sibundoy, en donde los mismos artesanos pueden ofertar su producción y generar una intercomunicación directa entre productor y consumidor final.</p>
3	<p>Falta de un mercado comunitario para la comercialización de los productos artesanales elaborados por indígenas</p>	<p>Para la mayoría de productores de las artesanías su vivienda es el lugar de producción y comercialización de las mismas, quienes conocen de su actividad llegan hasta su residencia para la compra de los mismos.</p> <p>En la actualidad el único espacio de comercialización que se genera para los artesanos indígenas del Valle de Sibundoy es la Feria Artesanal que se organiza en el Municipio de Sibundoy una (1) semana antes de la celebración del Carnaval Indígena, aunque cabe denotar que aunque su nombre designa que es para la comercialización de</p>

Cuadro 33. (Continuación).

		<p>artesánías en ella se da la venta de todo tipo de productos y a su vez son participes de la misma agentes externos a las comunidades.</p> <p>En síntesis no existe un centro de acopio o un espacio designado para que los artesanos indígenas de la región puedan comercializar sus productos.</p>
4	Baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal	<p>Los Cabildos como Entes de Autoridad y Representatividad para las comunidades indígenas, en sus Planes de Vida, en el Plan Salvaguarda y otros hacen énfasis en la importancia de las artesánías para el fortalecimiento de la identidad cultural, pero en la práctica solo se han enfatizado en desarrollar programas para la enseñanza de las artesánías a los grupos poblacionales priorizando a la niñez y adolescencia; dejando de lado su cooperación en los procesos que emprenden los artesanos de forma individual y colectiva tales como: la asistencia a ferias regionales, nacionales e internacionales; consolidación formal de asociaciones; censo, registro y caracterización del sector; capacitaciones y talleres.</p> <p>Se añade a lo anterior que hasta el momento en ninguno de los cuatro (4) cabildos indígenas del Valle de Sibundoy aún no se creado un órgano encargado de todo el componente del sector artesanal y es por ello que el manejo de información sobre el mismo es escaso.</p>
5	Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo.	<p>Los Artesanos elaboran sus productos de forma rupestre, en donde la elaboración de una artesanía implica el uso de un mayor tiempo, obteniendo como resultado, niveles de producción bajos si se evalúa las relaciones tiempo Vs producción.</p>
6	Inexistencia de un Cuadro de precios para los productos artesanales elaborados por los artesanos de las comunidades indígenas camentsa e inga del valle de Sibundoy	<p>El precio de Los productos artesanales lo define el productor bajo su criterio y teniendo en cuenta diferentes variables (Materia Prima, tiempo, complejidad del trabajo, mano de obra, el consumidor, etc.), quienes diferirán en el valor y la importancia que le asignen a cada una.</p> <p>El precio para un mismo producto teniendo en cuenta características como tamaño, materiales utilizados y mano de obra varia tanto en los productores como en los centros de comercialización, dándole la oportunidad al comprador de ser el quien elija donde y con quien adquirir el artículo, a su vez tiene la potestad de establecer el precio al cual quiere adquirir dicho producto.</p>
7	Pérdida del	La elaboración y comercialización de productos artesanales

Cuadro 33. (Continuación).

	<p>conocimiento ancestral y el saber de la simbología que se transmite en cada artesanía.</p>	<p>para las comunidades indígenas Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy se ha convertido en una forma de expresión cultural, transmisión histórica y de las tradiciones que caracteriza a las mismas, es por ello que las autoridades indígenas y sabedores de esta arte manifiestan que quien emprenda dicha actividad debe hacerlo bajo el conocimiento pleno del que, él por qué y el cómo se realiza, siempre con la firme convicción de tener un apropiamiento y defender lo que de generación en generación se ha transmitido en las comunidades.</p> <p>El proceso de Elaboración de las Artesanías visto solo desde una perspectiva comercial y lucrativa genera que algunas personas indígenas y no indígenas emprendan esta actividad, donde su conocimiento en referencia al significado de cada figura plasmada, el color utilizado, la forma dada, es mínimo y todo ese saber histórico que identifica culturalmente a las comunidades tanto Inga como Camentsa se vaya perdiendo.</p>
8	<p>Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos artesanales empresariales</p>	<p>En las comunidades Indígenas Camentsa e Inga hay un número representativo de profesionales egresados de diferentes carreras y universidades, quienes se han radicado y obtenido oportunidades laborales en regiones externas al Valle de Sibundoy.</p> <p>A su vez, la población indígena tiende hacer reacia a propuestas nuevas o que impliquen cambios, convirtiéndose esta en una barrera para que profesionales de la zona incursionen procesos investigativos.</p>
9	<p>Inexistencia de un protocolo de protección hacia conocimiento tradicional, y la elaboración artesanal y derechos de autor</p>	<p>Las principales razones de elaboración y comercialización de las artesanías para los indígenas Camentsa e Inga son el reconocimiento, fortalecimiento y el dar a conocer la identidad cultural de dichas pueblos, pero visto el proceso bajo una perspectiva solo comercial y lucrativa ha generado el involucramiento y apropiación de los conocimientos simbólicos, ancestrales y del procesos de elaboración de las artesanías por parte de Personas e Instituciones externas a las comunidades.</p>
10	<p>Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy</p>	<p>Los artesanos emprenden la producción y comercialización de artesanías bajo su conocimiento empírico y basado en la experiencia de otros semejantes; en su mayoría no tienen definido el mercado al que va dirigido el producto, es por ello que los valores agregados (colores, materiales utilizados, nueva simbología, empaque, entre otros) dado al producto tienen un grado de incertidumbre en la aceptación o no del mismo, no se tiene en cuenta las preferencias del consumidor final.</p>

Fuente: La presente investigación

A las variables se les asigno la siguiente abreviatura:

**Cuadro 34. Códigos de las variables seleccionadas**

N°	Nombre largo	Nombre corto
1	Escasa comercialización de materia prima en la región	ESC_MAT_PR
2	Existencia de muchos intermediarios en la comercialización de artesanías como producto final	EXIS_INTER
3	Falta de un mercado comunitario para la comercialización de los productos artesanales elaborados por indígenas	FAL_MERCAD
4	Baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal	BAJA_PARTI
5	Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo.	CAR_CAPACI
6	Inexistencia de una Cuadro de precios para los productos artesanales elaborados por los artesanos de las comunidades indígenas camentsa e inga del valle de Sibundoy	INE_TAB_PR
7	Pérdida del conocimiento ancestral y el saber de la simbología que se transmite en cada artesanía.	PERD_ANCES
8	Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos artesanales empresariales	CAR_PROFES
9	Inexistencia de un protocolo de protección hacia conocimiento tradicional, y la elaboración artesanal y derechos de autor	INE_PROTOC
10	Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy	CAR_EST_ME

Fuente: La presente investigación

**3.1.4 Relación de las variables.** Las variables fueron socializadas y el grupo quedo conforme con las mismas respecto del problema estudiado, se procedió con el tercer taller o taller de Análisis Estructural (Ver Anexo E) para identificar la Matriz de Influencias Directas (MDI), en el cual se les pidió a los participantes determinar el grado de influencia de cada variables mediante el siguiente método:

- 0: no tiene influencia
- 1: Influencia Directa Débil
- 2: Influencia Directa Media
- 3: Influencia Directa Fuerte
- P: Potencial

**Cuadro 35. Matriz de Influencia Directa – MID**

	1 : ESC_MAT_PR	2 : EXIS_INTER	3 : FAL_MERCAD	4 : BAJA_PARTI	5 : CAR_CAPACI	6 : INE_TAB_PR	7 : PERD_ANCES	8 : CAR_PROFES	9 : INE_PROTOC	10 : CAR_EST_ME	Total motricidad
1 : ESC_MAT_PR	0	2	2	0	0	0	3	1	0	0	8
2 : EXIS_INTER	0	0	3	3	3	3	3	2	2	0	19
3 : FAL_MERCAD	3	3	0	1	0	2	1	0	3	2	15
4 : BAJA_PARTI	3	3	3	0	3	3	3	3	3	3	27
5 : CAR_CAPACI	3	2	3	0	0	3	3	2	3	3	22
6 : INE_TAB_PR	0	3	0	0	0	0	1	0	2	2	8
7 : PERD_ANCES	2	0	2	0	0	0	0	0	1	0	5
8 : CAR_PROFES	0	3	3	2	1	3	3	0	3	3	21
9 : INE_PROTOC	1	3	2	2	2	3	3	1	0	0	17
10 : CAR_EST_ME	3	3	3	0	2	3	1	3	3	0	21
Total dependencia	15	22	21	8	11	20	21	12	20	13	163

Fuente: La presente investigacion en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

La matriz anterior (Ver cuadro 35) evidencia la relación de motricidad y dependencia de las diferentes variables sobre las otras según el criterio de los actores, según el análisis de Godet (1993), las variables más motrices serán aquellas “cuya evolución condiciona más el sistema, tanto que las variables dependientes son las más sensibles a la evolución de este sistema”<sup>54</sup>, de esta manera encontramos que las variables más influyentes son: Baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal, Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo, Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy y Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos artesanales empresariales.

**Cuadro 36. Valores de motricidad y dependencia directa de las variables**

N°	Variable	Total Motricidad	%	Total Dependencia	%
1	Escasa comercialización de materia prima en la región	8	4,91%	15	9,20%
2	Existencia de muchos intermediarios en la comercialización de artesanías como producto final	19	11,66%	22	13,50%
3	Falta de un mercado comunitario para la comercialización de los productos artesanales elaborados por indígenas	15	9,20%	21	12,88%
4	Baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal	27	16,56%	8	4,91%
5	Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo.	22	13,50%	11	6,75%

<sup>54</sup> Ibid., p. 89.

Cuadro 36. (Continuación).

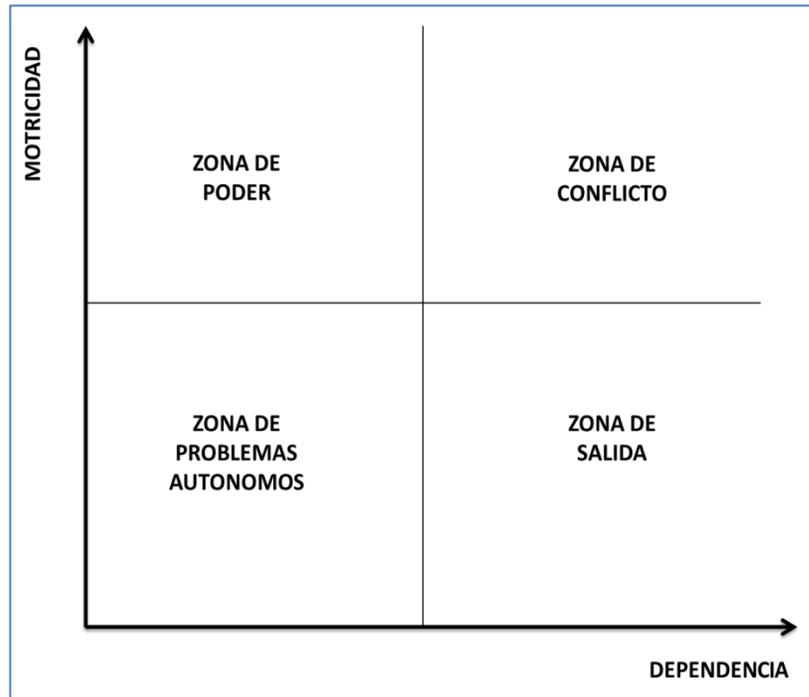
6	Inexistencia de un Cuadro de precios para los productos artesanales elaborados por los artesanos de las comunidades indígenas camentsa e inga del valle de Sibundoy	8	4,91%	20	12,27%
7	Pérdida del conocimiento ancestral y el saber de la simbología que se transmite en cada artesanía.	5	3,07%	21	12,88%
8	Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos artesanales empresariales	21	12,88%	12	7,36%
9	Inexistencia de un protocolo de protección hacia conocimiento tradicional, y la elaboración artesanal y derechos de autor	17	10,43%	20	12,27%
10	Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy	21	12,88%	13	7,98%
<b>Total</b>		<b>163</b>		<b>163</b>	

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

Se ha logrado visualizar las problemáticas que aquejan al sector artesanal Indígena del Valle de Sibundoy, lo cual puede ayudar al planteamiento de objetivos que surgen de la reflexión comunitaria para generar estrategias acopladas a la realidad.

**3.1.5 Análisis MICMAC.** En la interpretación del plano de motricidad-dependencia directa de las variables encontramos 4 zonas en las cuales se pueden situar las variables anteriormente relacionadas; para el caso estudiado del Sector Artesanal(Ver grafica 21) analizamos cada cuadrante, encontrando las siguientes zonas:

**Grafica 21. Relación de Motricidad-Dependencia distribuido en zonas**



Fuente: La presente investigación

- Zona de Poder: Estas variables son “explicativas que condicionan el resto del sistema”<sup>55</sup>, por tanto, según Mojica (1991) son las “más importantes de la problemática porque influyen sobre la mayoría y dependen poco de ellas. Son muy fuertes y poco vulnerables”<sup>56</sup>; la de mayor motricidad y más baja dependencia viene dada por la Baja Participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal, ello es coherente con las discusiones al interior del grupo de participantes de los talleres de prospectiva dado que manifiestan reiteradamente la necesidad de involucrar más a los respectivos cabildos en los diversos procesos empresariales artesanales de la región. Así mismo, encontramos otras tres variables dentro de esta zona: Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo, Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy y Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos que involucren al Sector Artesanal (Ver grafica 22).

<sup>55</sup> GODET, Op. cit., p. 90.

<sup>56</sup> MOJICA, Op. cit., p. 48.

- Zona de Conflicto: Esta zona es también llamada “Zona de Trabajo”<sup>57</sup>, estas variables son muy influyentes pero altamente vulnerables, según Godet (1993) “cualquier acción sobre estas variables repercutirá sobre las otras y tendrá un efecto boomerang sobre ellas mismas que amplificara o desactivara el impulso inicial”<sup>58</sup>. En el sistema estudiado, La existencia de muchos intermediarios en la comercialización de artesanías como producto final y la inexistencia de un protocolo de protección hacia conocimiento tradicional, la elaboración de las artesanías y los derechos de autor constituyen variables de conflicto, por tanto, es importante prever cualquier variación sobre las mismas dado que afectaran al sistema en sí mismo (Ver grafica 22).
- Zona de Salida: Godet (1991) las llama variables resultantes dado que son “variables poco motrices y muy dependientes”, en el sistema estudiado encontramos que la falta de un mercado comunitario para la comercialización de los productos artesanales elaborados por indígenas, escasa comercialización de materia prima en la región, inexistencia de un Cuadro de precios para los productos artesanales elaborados por los artesanos de las comunidades indígenas camentsa e inga del valle de Sibundoy y pérdida del conocimiento ancestral y el saber de la simbología que se transmite en cada artesanía surgen como variables resultantes de los problemas localizados en las demás zonas (Ver grafica 22).
- Zona de Problemas Autónomos: Estas variables no tienen una relación directa con respecto a las demás variables, dado que tienen una baja influencia y una baja dependencia, “pueden ser excluidas del análisis”<sup>59</sup> y por tanto se excluyen del análisis prospectivo. Para el caso de estudio, no existe ninguna variable autónoma, lo que nos refleja que los problemas encontrados para el sector de Las Artesanías del Valle de Sibundoy están enlazados y todos influyen y dependen en un mismo sistema (Ver grafica 22).

**3.1.6 Estabilidad del sistema e Identificación de Variables Clave.** En el análisis de las variables claves hay que tener en cuenta la estabilidad del sistema, “un pequeño número de variables de enlace otorga al sistema una relativa estabilidad”<sup>60</sup>; en caso de existir una nube de variables que se consideren importantemente motrices y dependientes al mismo tiempo, tendremos inestabilidad en el sistema, mientras que, en tanto estas variables puedan ser relativamente motrices sin depender de otras o viceversa el sistema será estable

---

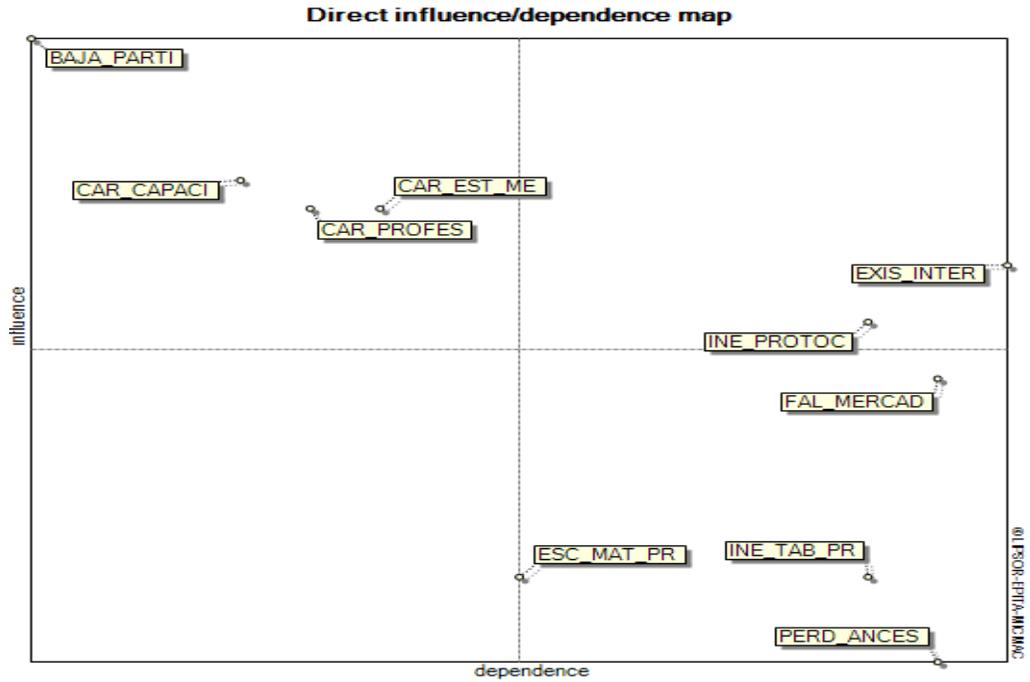
<sup>57</sup> Ibid., p. 48.

<sup>58</sup> GODET, Op. cit., p. 90.

<sup>59</sup> Ibid., p. 90.

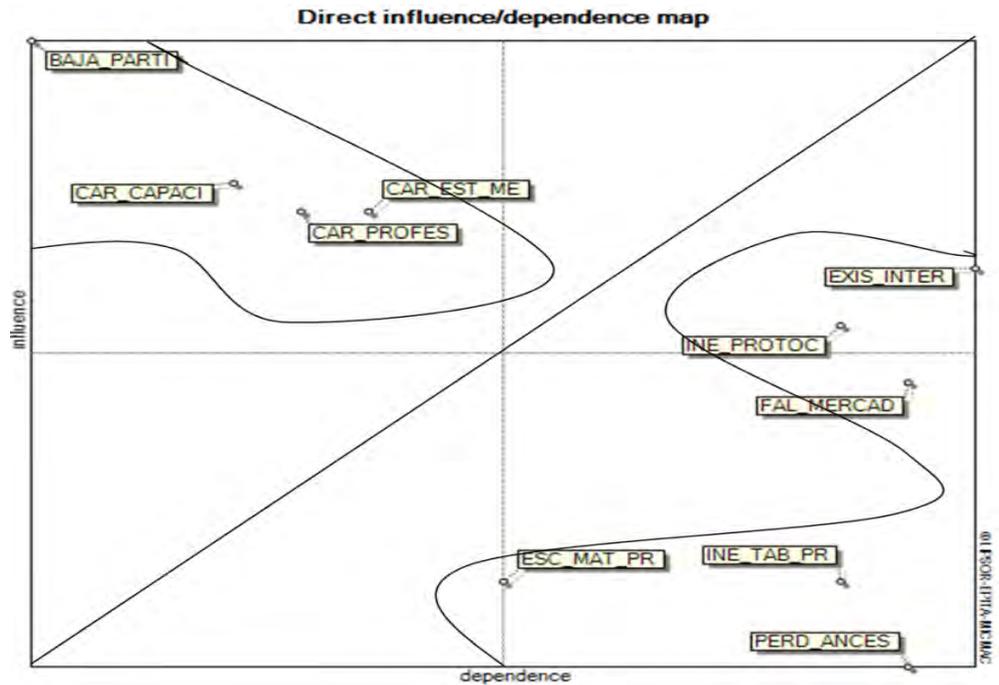
<sup>60</sup> Ibid.

**Grafica 22. Mapa de influencias Directas**



Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

**Grafica 23. Estabilidad del Sistema**



Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

En el análisis del sistema estudiado, en la zona de poder existe estabilidad de las variables, dado que presentan una alta motricidad y dependencia baja y media; las variables de enlace son a su vez altamente dependientes y presentan influencia media y las variables de salida son de baja motricidad y media-alta dependencia. Se destaca en el análisis de estabilidad, que la variable de Baja participación de los Cabildos tiene un grado alto de motricidad, es decir es la variable que más influencia tiene sobre las demás, por tanto es crítica dentro del sistema estudiado, a su vez presenta una dependencia casi nula de las demás variables (Ver grafica 23).

**3.1.7 Relación indirecta de las Variables.** El análisis estructural formula una visión general de los problemas y sus relaciones, la articulación entre estos no solo se basa en relaciones directas sino en relaciones indirectas que inciden sobre el resto de variables; el análisis de las relaciones indirectas se pueden calcular matemáticamente a partir de la matriz de influencias directas - MID, para esto “los puntajes de motricidad y dependencia se pueden estimar elevando la matriz a una potencia superior”<sup>61</sup>, en este caso, de la nueva matriz de influencias indirectas (Ver cuadro 37) surgen nuevos valores de motricidad y dependencia lo que nos permite analizar las nuevas posiciones (Ver grafica 24) respecto a su influencia directa.

**Cuadro 37. Matriz Influencia Indirecta – MII**

	1 : ESC_MAT_PR	2 : EXIS_INTER	3 : FAL_MERCAD	4 : BAJA_PARTI	5 : CAR_CAPACI	6 : INE_TAB_PR	7 : PERD_ANCES	8 : CAR_PROFES	9 : INE_PROTOC	10 : CAR_EST_ME	MOTRICIDAD
1 : ESC_MAT_PR	155	233	189	82	107	189	209	111	184	119	1578
2 : EXIS_INTER	402	628	598	287	341	566	601	338	537	269	4567
3 : FAL_MERCAD	316	438	421	204	210	409	432	204	439	292	3365
4 : BAJA_PARTI	555	831	768	381	432	747	792	411	747	435	6099
5 : CAR_CAPACI	403	598	578	295	330	561	603	311	552	324	4555
6 : INE_TAB_PR	200	300	248	111	115	249	279	120	278	216	2116
7 : PERD_ANCES	76	108	126	63	74	108	122	67	108	53	905
8 : CAR_PROFES	429	690	636	307	338	612	681	337	601	375	5006
9 : INE_PROTOC	358	533	487	228	268	475	493	266	457	258	3823
10 : CAR_EST_ME	454	619	603	282	354	580	587	338	587	328	4732
DEPENDENCIA	3348	4978	4654	2240	2569	4496	4799	2503	4490	2669	36746

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

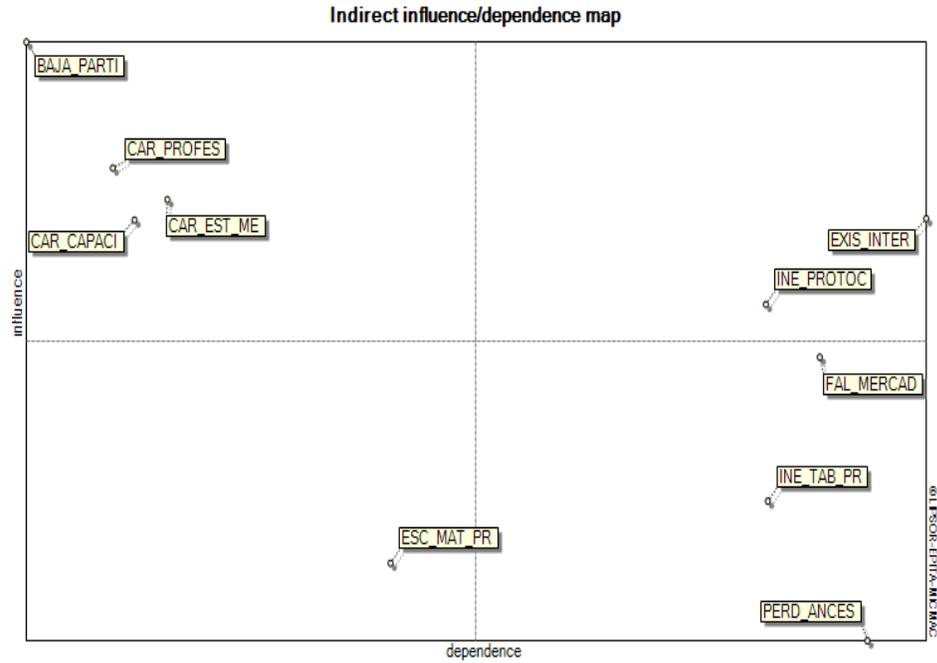
<sup>61</sup> MOJICA, Op. cit., p. 54.

**Cuadro 38. Valores de Motricidad y Dependencia Indirecta de las variables**

N°	Variable	Total Motricidad	%	Total Dependencia	%
1	Escasa comercialización de materia prima en la región	1578	4,29%	3348	9,11%
2	Existencia de muchos intermediarios en la comercialización de artesanías como producto final	4567	12,43%	4978	13,55 %
3	Falta de un mercado comunitario para la comercialización de los productos artesanales elaborados por indígenas	3365	9,16%	4654	12,67 %
4	Baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al sector artesanal	6099	16,60%	2240	6,10%
5	Carencia de programas de capacitación dada por cabildos hacia los artesanos de las comunidades, en temas de tecnología y mercadeo.	4555	12,40%	2569	6,99%
6	Inexistencia de un Cuadro de precios para los productos artesanales elaborados por los artesanos de las comunidades indígenas camentsa e inga del valle de Sibundoy	2116	5,76%	4496	12,24 %
7	Pérdida del conocimiento ancestral y el saber de la simbología que se transmite en cada artesanía.	905	2,46%	4799	13,06 %
8	Carencia de profesionales indígenas que emprendan proyectos artesanales empresariales	5006	13,62%	2503	6,81%
9	Inexistencia de un protocolo de protección hacia conocimiento tradicional, y la elaboración artesanal y derechos de autor	3823	10,40%	4490	12,22 %
10	Carencia de estudios de mercado dirigidos hacia el sector artesanal del valle de Sibundoy	4732	12,88%	2669	7,26%
<b>Total</b>		<b>36746</b>		<b>36746</b>	

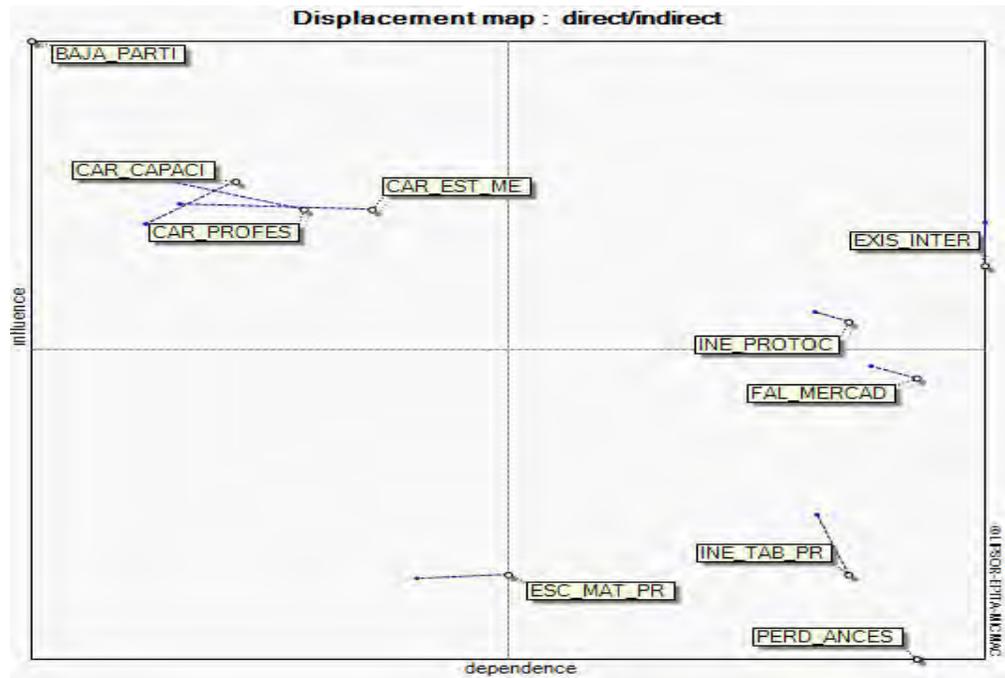
Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

**Grafica 24. Mapa de influencias indirectas – MII**



Fuente: La presente investigacion en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

**Grafica 23. Desplazamientos de las variables respecto a los planos MID y MII**



Fuente: La presente investigacion en Software © LIPSOR-EPITA-MICMAC

Se puede establecer a partir de la gráfica anterior, que se han establecido algunos desplazamientos con respecto al plano de las relaciones directas, estas serán confrontadas según sus porcentajes de motricidad y dependencia.

- Zona de Poder: La variable de mayor poder "Baja participación de los cabildos", no ha sufrido un desplazamiento significativo, hay una variación de -0,62% en la motricidad y un 1,19% en la dependencia. Las variables Carencia de Capacitación, Carencia de Profesionales y Carencia de Estudio de Mercado siguen situándose en la zona de poder pero sus desplazamientos son más significativos sobre todo en términos de la disminución de la dependencia (Ver grafica 23).
- Zona de Conflicto: En esta zona permanecen las variables de Existencia de intermediarios e Inexistencia del protocolo de protección; mientras la primera sufrió un movimiento leve con mayor influencia y menor dependencia, la segunda tuvo un comportamiento inverso pasando a ser menos motriz y más dependiente (Ver grafica 23).
- Zona de Salida: Se destaca la variación de la Inexistencia de una Cuadro de precios, esta desplazo significativamente su motricidad un 0,85% al alza, mientras que la Falta de un mercado comunitario y la pérdida ancestral de conocimiento se mantienen sin variaciones significativas. La variable Escases de materia Prima se desplazó hacia las variables autónomas (Ver grafica 23).
- Zona de Problemas Autónomos: Esta zona carencia de variables hasta la comparación del mapa indirecto, la variable Escases de Materia Prima en la región se desplazó desde la zona de salida a la zona autónoma en relación a su dependencia en un -0,09% y una motricidad de -0,62% (Ver grafica 23).

Según el análisis de la MID y MII se pueden clasificar las variables que han seleccionado los actores que inciden en el sistema de estudio; según Mojica (1991) las de mayor importancia resultan ser las de la zona de Poder y Conflicto, a estas las llamaremos "variables claves"<sup>62</sup> y juegan un papel relevante en el sector artesanal empresarial del valle de Sibundoy para las comunidades indígenas Camentsa e Inga, por tanto son el punto de partida para realiza una planeación estratégica que favorezca al sector y que se apegue a la realidad de la comunidad (Ver cuadro 39).

---

<sup>62</sup> Ibid., p. 54.

**Cuadro 39. Comparación Motricidad y Dependencia (Directa e indirecta)**

No.	Variable	Total Motricidad Directa	Total Motricidad indirecta	Variación	Total Dependencia Directa	Total Dependencia indirecta	Variación
1	1 : ESC_MAT_PR	4,91%	4,29%	-0,62%	9,20%	9,11%	-0,09%
2	2 : EXIS_INTER	11,66%	12,43%	0,77%	13,50%	13,55%	0,05%
3	3 : FAL_MERCAD	9,20%	9,16%	-0,04%	12,88%	12,67%	-0,21%
4	4 : BAJA_PARTI	16,56%	16,60%	0,04%	4,91%	6,10%	1,19%
5	5 : CAR_CAPACI	13,50%	12,40%	-1,10%	6,75%	6,99%	0,24%
6	6 : INE_TAB_PR	4,91%	5,76%	0,85%	12,27%	12,24%	-0,03%
7	7 : PERD_ANCES	3,07%	2,46%	-0,61%	12,88%	13,06%	0,18%
8	8 : CAR_PROFES	12,88%	13,62%	0,74%	7,36%	6,81%	-0,55%
9	9 : INE_PROTOC	10,43%	10,40%	-0,03%	12,27%	12,22%	-0,05%
10	10 : CAR_EST_ME	12,88%	12,88%	0,00%	7,98%	7,26%	-0,72%
<b>Total</b>							

Zona de Problemas Autónomos	
Zona de Conflicto	
Zona de Salida	
Zona de Poder	

Fuente: La presente investigación.

## 4. METODO MACTOR

### 4.1 JUEGO DE ACTORES

Aunado al Análisis Estructural que se realizó para las variables que inciden en el desarrollo del Sector Artesanal en el Valle de Sibundoy dado para las Comunidades Indígenas Camentsa e Inga, es importante identificar las alianzas y conflictos que se presentan entre los Actores que hacen parte del sistema, es por ello que se lleva a cabo el estudio del Juego de Actores bajo el Método Mactor; el método que permite vislumbrar el panorama específico que tiene cada actor respecto a los problemas mencionados, como afirma Francisco Mojica “Un actor puede tener divergencias con otros sobre algún punto, pero también puede estar de acuerdo con él, en otros aspectos. Por esta razón, si comparamos el discurso de un actor con el de otro, encontramos en ellos una analogía conceptual, caracterizado por tener elementos en parte iguales y en parte diferentes”<sup>63</sup>, es entonces el desarrollo de este método prospectivo el que da la posibilidad de identificar puntos de vista, intereses y posiciones de los participantes.

El Método Mactor es un complemento del Juego de Actores, ya que hace un análisis más profundo, útil y comprensible que tiene como objetivo plantear cuestiones claves para el futuro, que surgen a partir de un estudio adicional de ciertos factores que en el Juego de Actores no contempla, como es el caso de la situación de los actores en relación con los objetivos, la jerarquías de objetivos y las relaciones de fuerza.

Para identificar las alianzas y conflictos que surgen a partir de la interacción de los actores, es preciso analizar este proceso desarrollando las siguientes etapas:

**4.1.1 Identificación de los actores involucrados.** En un sistema, es la acción del hombre la que manifiesta los proyectos, anhelos y temores de los actores involucrados, expresa Francisco Mojica. Para el Sector Artesanal, objeto del presente estudio, es necesario identificar a los actores que puedan generar una visión integral sobre el mismo y tengan relación con el desarrollo del sector desde una perspectiva empresarial.

En los estudios del desarrollo según lo manifiesta Michel Godet los actores involucrados son cuatro: el Poder, el Saber, la Producción y la Comunidad; teniendo en cuenta este aporte y buscando desarrollar esta fase del proceso investigativo, se solicitó la colaboración de Cuatro (4) personas del total de

---

<sup>63</sup> MOJICA, Op. cit., p. 73.

participantes del Primer Taller (Identificación de Variables), cada uno representando a un grupo de actores; la elección de los mismos dependió de las siguientes variables: disponibilidad de tiempo, motivación, interés y aceptación del proyecto y su sentido de pertenencia.

Cada actor seleccionado según corresponda representara a: los Cabildos Indígenas, los Centros Etno-educativos, los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy y las Comunidades Indígenas; cabe denotar que son ellos quienes plantearan los objetivos estratégicos y los escenarios futuros para el Sector Artesanal del Valle de Sibundoy; se logro establecer un compromiso entre las partes, el cual consta de la entrega de una copia de los resultados finales del proyecto a los actores como contraprestación de la participación activa de los mismos.

A continuación se hace mención de los participantes según cada grupo de actores:

- El poder: Para representar a este grupo se toma la participación activa y continua del Alguacil Primero del Cabildo Indígena Camentsa Biya de Sibundoy Putumayo, el Magister Harold Mavisoy, quien manifestó que la misión del ente que representa es: garantizar la protección integral de todos los miembros del Pueblo Camentsa y construir e implementar participativamente los lineamientos (Plan de Vida, Plan Salvaguardia, Plan salvaguarda, entre otros) para el mismo en un corto, mediano y largo plazo.
- El saber: se encuentra representado por la Especialista Luz Miriam Chasoy Jacanamejoy, directora del Centro Etno-Educativo Rural San Silvestre, localizado en el Resguardo Indígena del Cabildo Inga-Camentsa del Municipio de San Francisco Putumayo; la misión de este Centro es el Formar estudiantes que aprendan para hacer de sus vidas ciudadanos competentes que conocen, piensan, analizan y actúan con seguridad por su formación ética, humanística, científica, tecnológica, con profundización en lo Etno-educativo, lo que les permite la vivencia de valores consolidados en los Planes de Vida de los Pueblos Indígenas de la Región.

Este personaje encarna a todas aquellas personas que se encuentran en los Centros Etno-Educativos del Valle de Sibundoy que trabajan en la enseñanza de la elaboración de artesanías como una de las prácticas que contribuye al fortalecimiento de la identidad cultural de las comunidades indígenas.

- La producción: se encuentra identificada con la Señora Claudia Chicunque, indígena de la Comunidad Camentsa, perteneciente al Resguardo Indígena del Cabildo Inga-Camentsa del Municipio de San Francisco Putumayo, quien bajo sus vivencias como artesana, conoce de las fortalezas y debilidades que el Sector Artesanal presenta.

- La comunidad: para este grupo se obtuvo la participación de la Magister Tirsa Chindoy Chasoy, indígena Camentsa e Inga, perteneciente al Resguardo Indígena del Cabildo Inga-Camentsa del Municipio de San Francisco Putumayo, quien representa a la población indígena; participante que manifiesta tener como objetivo misional el fortalece las prácticas culturales en un mundo Globalizado, donde es necesario reinventar y pensar en lo propio y las tradiciones bajo un enfoque menos fundamentalista.

**4.1.2 Identificación de los objetivos por actor.** Para identificar los objetivos estratégicos para un mediano y largo plazo que plantea cada uno de los actores para el Sector Artesanal en el Valle de Sibundoy, se llevó a cabo una entrevista estructurada (cuestionario establecido) según el formato del Anexo G; el proceso se da bajo un espacio de dialogo e inicia la interlocución entre el investigador y cada participante con la presentación de una síntesis del proyecto y los resultados obtenidos en el proceso del Estudio de las Variables que Inciden en el Desarrollo del Sector Artesanal, posteriormente se dio una explicación general de la entrevista a desarrollar y seguidamente se dio apertura a la formulación de las preguntas y recepción de respuestas proporcionadas por cada actor desde su perspectiva y entorno de desarrollo; se obtiene los siguientes resultados.

- Representante de los Cabildos Indígenas: para la persona que representa al grupo del Poder los objetivos se enfatizan en la consolidación de una Estructura Organizacional y la representatividad para el Sector, en donde se vincule a: la Autoridad Indígena, los Artesanos, los Grupos Organizados, Asociaciones, los Sabedores Indígenas y las instituciones Gubernamentales competentes. (Ver cuadro 40)
- Representante de los Centros Etno-educativos: Para la Directora del Centro Etno-educativo Rural San Silvestre los objetivos se enfatizan en la búsqueda de un mayor compromiso y apoyo tanto logístico como económico por parte de las instituciones y entes gubernamentales competentes, principalmente desde los Cabildos Indígenas, con el objetivo de afianzar la enseñanza de la elaboración de artesanías como un pilar fundamental para el rescate cultural de las comunidades indígenas tanto Inga como Camentsa. Sus planteamientos involucran capacitación para el personal docente, la generación de espacios para la enseñanza y comercialización de las artesanías, entre otros. (Ver cuadro 41).

**Cuadro 40. Objetivos por Actores - Actor poder**

ENCUESTA	NOMBRE	PROFESIÓN	LUGAR DE TRABAJO	CARGO
1	HAROLD MAVISOY	INGENIERO AGROFORESTAL	CABILDO CAMENTSA BIYA-SIBUNDOY	ALGUACIL PRIMERO
<b>OBJETIVOS</b>				
A.	Realizar Análisis Prospectivos para el Sector Artesanal en donde se involucre a todos los actores.			
B.	Consolidar una Estructura Organizacional responsable de liderar todos los procesos que involucren al Sector Artesanal dado en las comunidades Indígenas.			
C.	Elaboración y Puesta en Marcha del Protocolo de Protección para el Sector Artesanal y Los Derechos de Autor.			
D.	Consolidar una Autoridad en cada Cabildo Indígena, encargada de todas acciones, actividades, propuestas, proyectos y procesos dados para el Sector Artesanal			
F.	Construcción de Políticas Publicas Integrales para el Sector en donde se articulen esfuerzos entre los Entes Municipales, Departamentales y Nacionales.			

Fuente: La presente investigación

**Cuadro 41. Objetivos por Actores - Actor Saber**

ENCUESTA	NOMBRE	PROFESIÓN	LUGAR DE TRABAJO	CARGO
2	LUZ MIRIAM CHASOY JACANAMEJOY	DOCENTE	CENTRO EDNOEDUCATIVO RURAL SAN SILVESTRE	DIRECTORA
<b>OBJETIVOS</b>				
A.	Involucramiento de los Gobernadores Indígenas y su Gabinete en los proyectos encaminados a la enseñanza de la elaboración de artesanías.			
B.	Mayor apoyo económico por parte del Cabildo Indígena y la Alcaldía Municipal para la adquisición de los materiales y herramientas necesarias para la enseñanza de las Artesanías en los centros Educativos.			
C.	Generación de Espacios para dar a conocer y comercializar las artesanías que realizan los Estudiantes.			
D.	Capacitación a los docentes que imparten la enseñanza de las artesanías en Nuevas Técnicas o el mejoramiento de la elaboración de las mismas.			

Fuente: La presente investigación

- Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy: para la Artesana de la Comunidad Camentsa sus objetivos se encaminan a fortalecer las manifestaciones empresariales del Sector de las Artesanías de manera formal, tal como: la creación de empresa, asociaciones, centros de comercialización. Aunado a ello plantea la búsqueda de un mayor apoyo desde las Autoridades Indígenas para fortalecer y proteger el Sector. (Ver cuadro 42).

**Cuadro 42. Objetivos por Actores - Actor Producción**

ENCUESTA	NOMBRE	PROFESIÓN	LUGAR DE TRABAJO	CARGO
3	CLAUDIA CHICUNQUE	ARTESANA	INDEPENDIENTE	
<b>OBJETIVOS</b>				
A.	Asociarse un grupo de Artesanos para que se cree una empresa dedicada a la comercialización de materiales y herramientas utilizadas en la elaboración de artesanías, los cuales sean de calidad y a precios accesibles.			
B.	Generar desde el Cabildo Indígena una Reglamentación que proteja los Intereses de Los Artesanos y Los conocimientos del mismo.			
C.	Programas y Proyectos de capacitación para los Productores de Artesanías en Temas de Emprendimiento, comercio, mercadeo, Tecnología.			
D.	Creación de un Mercado Comunitario para los Artesanos Indígenas de la Región.			
F.	Comercialización de las artesanías como productos finales de forma directa y en mercados Nacionales e Internacionales.			

Fuente: La presente investigación

- Para la representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy los objetivos se encaminan a la creación de nuevos productos artesanales en donde se imprime la simbología ancestral, se haga uso de nuevas técnicas, herramientas, etc. aunado a ello se busque la apertura y/o consolidación de mercados nacionales para los productos que se elaboran en la región del Valle de Sibundoy. (Ver cuadro 43).

**Cuadro 43. Objetivos por Actores - Actor Comunidad**

ENCUESTA	NOMBRE	PROFESIÓN	LUGAR DE TRABAJO	CARGO
4	TIRSA CHINDOY	MAESTRA EN ARTES PLASTICAS	INDEPENDIENTE	INVESTIGADORA
OBJETIVOS				
A.	Elaboración de artesanías haciendo uso de nuevas técnicas y uso de herramientas tecnológicas que permitan hacer más eficaz y eficiente el proceso productivo.			
B.	Elaboración de otros productos artesanales de uso familiar o de casa (juegos de alcoba, lencería, otros) en donde se imprente la simbología ancestral.			
C.	Aportar desde el campo artístico al desarrollo del Sector Artesanal para que esta surja y sea una actividad productiva principal para los indígenas de la región.			
D.	Desarrollo de Estudios e investigaciones desde diferentes áreas y enfoques para el Sector Artesanal en donde se involucre a los profesionales de las Comunidades Indígenas, ya que los mismos deben estar encaminados al Fortalecimiento cultural de las Etnias y el Desarrollo del Sector.			
E.	Apoyo desde los Cabildos Indígenas hacia las Iniciativas de los Artesanos en cuanto a la participación en eventos Regionales y Nacionales, Formulación de Proyectos, Capacitación y desarrollo de Espacios de Comercialización de las Artesanías (ferias locales).			

Fuente: La presente investigación

La información anteriormente descrita, como lo manifiesta Michael Godet permite realizar una lectura colectiva y reflexiva de los aportes descritos por cada actor, dado que de las participaciones se logra una consolidación integral de los objetivos que permite establecer los Retos Estratégicos, es decir, los Campos de Batalla donde los actores se van enfrentar.

#### **4.1.3 Identificación de los Retos Estratégicos y los Objetivos Asociados.**

Cada Reto Estratégico vincula uno o varios objetivos respecto de los cuales los actores son aliados, se encontraran en conflicto o mostraran una posición neutra. En la siguiente Cuadro (Ver cuadro 44) se muestra los retos estratégicos que se han planteado para el Sector Artesanal en el Valle de Sibundoy y los objetivos que adhiere cada uno de ellos.

**Cuadro 44. Retos Estratégicos y Objetivos Asociados**

Retos Estratégicos	Objetivos		
Protección y Representatividad del Sector Artesanal	<b>OBJETIVO 1</b>	PROCPROT	Elaboración y Puesta en Marcha del Protocolo de Protección para el Sector Artesanal y los Derechos de Autor.
	<b>OBJETIVO 2</b>	ESTRUCORGZ	Consolidar una estructura organizacional que involucre a los cabildos, artesanos, asociaciones y entes externos, encargada del Sector Artesanal, lo anterior dado para cada comunidad indígena (Camentsa e Inga).
Compromisos de la Autoridad Indígena (cabildos indígenas) para con el Sector	<b>OBJETIVO 3</b>	PPTO	Designar en el Presupuesto Anual de cada Cabildo un Rubro específico para el fomento y desarrollo del Sector Artesanal, con el que se brinde el apoyo a las Iniciativas de los Artesanos en cuanto a la participación en eventos Regionales y Nacionales, Formulación de Proyectos, Capacitación y desarrollo de Espacios de Comercialización de las Artesanías (ferias locales), entre otros.
	<b>OBJETIVO 4</b>	PROGCAP	Por parte de los Cabildos Indígenas, desarrollar programas de capacitación Teorico-practicos (espacios de Dialogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos, para ello se debe involucrar a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad conocedores de las Áreas de Trabajo.

Manifestaciones Empresariales	OBJETIVO 5	CREAREMP	Fomentar la Asociatividad Formal de los Artesanos Indígenas, con el fin de impulsar la creación de Empresa como la dedicada a la Comercialización de Materias Primas de Calidad y a Precios axequibles necesarias para la elaboración de las Artesanías en sus diferentes modalidades.
	OBJETIVO 6	MERCCOM	Fomentar en Coordinación de los Cabildos Indígenas espacios donde los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos den a conocer y comercialicen de forma directa los productos que elaboran.
Investigación y Estudios para el Sector	OBJETIVO 7	OTRASART	Desarrollo de proyectos investigativos para el Sector Artesanal dados desde las diferentes áreas y enfoques de estudio, en donde se busque el fortalecimiento del sector sin dejar de lado el rescate cultural, en ellos es importante la adhesión de los profesionales pertenecientes a Comunidades Indígenas, ya que como conocedores de las Etnias su aporte es mayor.

Fuente: La presente investigación

Los Retos Estratégicos en mención contemplan la participación de los Actores, que viene dada por las opiniones y aportes que se lograron consolidar en los objetivos descritos para dar solución a las variables de estudio (mayor grado de influencia y un menor grado de dependencia) seleccionadas en el Análisis Estructural.

Sobre los objetivos consolidados continua el proceso de análisis y consolidación de los escenarios futuros para el Sector Artesanal en el Valle de Sibundoy dado para las Comunidades Indígenas Camentsa e Inga.

**4.1.4 Posicionamiento de cada Actor sobre los Objetivos Asociados.** Para llegar a establecer el grado de acuerdo o desacuerdo que cada actor manifiesta frente a cada uno de los objetivos consolidados se llevó a cabo el desarrollo de una entrevista estructurada (Anexo I), que permitió comprender el juego estratégico en conjunto, el cual es necesario para observar la formación en un futuro de alianzas o conflictos que pueden surgir entre los diferentes actores al realizar estrategias y tener una posición de acuerdo a la consecución de dichos

objetivos, que depende directamente de los juicios, opiniones y conocimientos que estos participantes tiene sobre cada meta propuesta.

La comparación que surgió después de las entrevistas, se puede representar por medio de la matriz MAO (Matriz de Actores y Objetivos), matriz que permite resumir en un tablero las opiniones dadas por los actores frente a los objetivos anteriormente nombrados, se obtiene en primera medida la siguiente matriz.

**Cuadro 45. Matriz MAO: Matriz de las Posiciones de Actores por Objetivos**

1MAO	PROCPROT	ESTRUCORGZ	PPTO	PROGCAP	CREAREMP	MERCCOM	OTRASART	Suma absoluta
REPCABILD	1	1	1	1	0	1	0	5
REPCOMUND	1	1	1	1	1	1	1	7
REPARTESN	1	1	1	1	1	1	1	7
REPCENEDU	1	1	1	1	1	1	1	7
Número de acuerdos	4	4	4	4	3	4	3	
Número de desacuerdos	0	0	0	0	0	0	0	
Número de posiciones	4	4	4	4	3	4	3	

© LIPSOR-EPITA-MACTOR

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MACTOR

La Matriz MAO, como lo manifiesta Godet trabaja bajo las siguientes premisas:

- (+1) Actor *i* a favor del objeto *j*.
- (-1) Actor *i* opuesto del objeto *j*.
- (0) Actor *i* indiferente ante el objeto *j*.

Teniendo en cuenta las mismas y las valoraciones dadas por cada actor se logra obtener el tablero 1MAO, que es la base de esta etapa, ya que de forma somera y bajo el desarrollo de la sumatoria de filas y columnas se da a conocer la afectación que sufre cada actor respecto al total de objetivos planteados. La sumatoria de las Columnas, visualiza que ninguno de los objetivos es conflictivo, ya que no se revela desacuerdos por parte de los actores participantes (Ver cuadro 45). Los objetivos O1, O2, O3, O4 y O6 son en los que tienen un mayor grado de acuerdo, siendo estos mismos aceptados por todos los actores.

Por otra parte la sumatoria de las filas, deja visualizar que el Representante de los Cabildos indígenas es quien manifiesta verse identificado por el menor número de objetivos (Cinco), mientras que los demás se ven implicados y participes en los Siete (7) objetivos (Ver cuadro45). La información descrita nos da conocer un panorama general a cerca de la aceptación o no que tienen los actores frente a los objetivos planeados, para un análisis más profundo se procede a realizar una Matriz de Posición Valorada, denominada 2MAO.

La Matriz 2MAO da a conocer la síntesis de las valoraciones dadas por cada participante en el desarrollo del Anexo I, teniendo en cuenta que para cada objetivo se debía asignar valores específicos: Total Acuerdo representado por el número 3, Acuerdo Medio representado con el número 2, Acuerdo Bajo representado por el número 1, Indiferencia representado por el número 0, Desacuerdo Bajo representado con el número -1, Desacuerdo Medio representado por el número -2, Total Desacuerdo representado con el número -3 (Ver cuadro 46).

**Cuadro 46. Matriz 2MAO: Matriz de las Posiciones Valoradas**

	OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4	OBJETIVO 5	OBJETIVO 6	OBJETIVO 7	Suma absoluta
REPRESENTANTE DE LOS CABILDOS INDIGENAS	3	3	1	2	0	2	0	11
REPRESENTANTE DE LOS CENTROS EDNO-EDUCATIVOS	3	3	3	3	2	3	3	20
REPRESENTANTE DE LOS ARTESANOS CAMEXSAS E INGAS DEL VALLE DE SIBUNDOY	2	2	3	2	3	3	3	18
REPRESENTANTE DE LAS COMUNIDADES INDIGENAS CAMEXSAS E INGAS DEL VALLE DE SIBUNDOY	3	3	3	3	3	3	3	21
Número de acuerdos	11	11	10	10	8	11	9	
Número de desacuerdos	0	0	0	0	0	0	0	
Número de posiciones	11	11	10	10	8	11	9	

© LIPSOR-EPITA-MACTOR

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MACTOR

Michael Godet afirma que es esta la Matriz que suministra la mayor información para ser interpretada, en este caso en primera medida se identifica el registro de valores mayores o iguales a Cero (0), resultado que se justifica porque son los Siete (7) objetivos un consolidado de las opiniones y planteamientos que los actores aportan en favor del Sector Artesanal desde la misión y visión de la

organización o grupo al que representan, así la calificación con valores negativos no aplica, teniendo en cuenta que estas metas están encaminadas a generar adelantos para todos los involucrados en los procesos de enseñanza, protección, elaboración y comercialización de las artesanías.

El tablero a su vez nos indica cuales son los objetivos que presentan un mayor grado de acuerdo entre los actores, resultado que se obtiene de la suma de columnas, encontrando que para Tres (3) del total de objetivos planteados existe un igual grado de acuerdo, obteniendo en cada uno de ellos una valoración sumada de Once (11), es decir que para los objetivos: O1-Elaboración y Puesta en Marcha del Protocolo de Protección para el Sector Artesanal y los Derechos de Autor; O2-Consolidación de una estructura organizacional que involucre a los cabildos, artesanos, asociaciones y entes externos, encargada del Sector Artesanal y O6-Fomentar espacios donde los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos den a conocer y comercialicen de forma directa los productos que elaboran son los objetivos en los que existe un mayor grado de acuerdo entre los participantes (Ver cuadro 46).

Por otro lado el Objetivo O5-Fomentar la Asociatividad Formal de los Artesanos Indígenas, con el fin de impulsar la creación de Empresa es el que presenta el menor grado de acuerdo, esto debido a que para el Representante de Los Cabildos Indígenas este objetivo es indiferente.

La valoración obtenida de la sumatoria de filas (suma absoluta), es el resultado que permite analizar el grado de acuerdo que tuvo cada participante con el conjunto de objetivos, encontrando que la Representante de los Centros Etno-educativos es quien presenta un mayor grado (Veintiuno) de acuerdo con todas las metas, seguido por el Representante de las Comunidades Indígenas (Veinte), en tercer lugar se encuentra el Representante de los Artesanos (Dieciocho) y finalmente se encuentra el Representante de los Cabildos Indígenas (Once), quien muestra un grado bajo de aceptación de los objetivos al ser evaluados los mismos de forma conjunta (Ver cuadro 46).

En esta parte se puede vislumbrar la relación que se da entre los resultados del Análisis Estructural en mención y el Análisis del Sistema bajo el Método Mactor; se encuentra que en el cuadrante de Poder se localizó como variable dominante la Baja Participación De Los Cabildos En Los Procesos Que Involucran Al Sector Artesanal presentándose con el mayor grado de Motricidad y el Menor Grado de Dependencia, frente a ello los participantes en los objetivos que plantean desde el grupo o institución que representan buscan involucrar y comprometer en mayor medida a los Cabildos, representante de los mismos que al no encontrarse totalmente de acuerdo con las propuestas, manifiesta un grado de acuerdo bajo.

Finalmente de la Matriz 2MAO se logra extraer que por parte de los participantes no se presenta desacuerdo o no aceptación hacia los objetivos planteados,

teniendo en cuenta que los mismos de forma directa o indirecta los involucra y recogen sus necesidades, al ser ellos los actores dinamizadores del Sector Artesanal en la región de estudio; resultados que afirman los obtenidos en la Matriz 1MAO respecto a la nula presencia de conflictos de los participantes hacia los objetivos.

Para continuar con el análisis se procede a realizar la Jerarquización de los Objetivos, frente a ello Godet en su Libro De la Anticipación a la Acción, Manual de Prospectiva y Estrategia Capítulo 3 (*Analizar las Estrategias de los Actores Método MACTOR*) expresa “Es interesante precisar, para cada pareja de actores, el número de objetivos sobre los cuales pueden aliarse o entrar en un conflicto.... Es necesario utilizar una propiedad clásica del cálculo matricial: multiplicar una matriz por su transpuesta, con lo que obtendremos el número de elementos en común entre cada pareja de líneas de la matriz de partida”.<sup>64</sup>

Teniendo en cuenta lo anterior, se transpone la Matriz 2MAO y se obtienen una nueva Matriz denominada Matriz Objetivos por Actores 2MOA.

**Cuadro 47. Matriz 2MOA: Matriz de las Posiciones de Objetivos por Actores**

OBJETIVOS	Representante de los Cabildos Indígenas	Representante de los Centros Etno-educativos	Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy
OBJETIVO 1	3	3	2	3
OBJETIVO 2	3	3	2	3
OBJETIVO 3	1	3	3	3
OBJETIVO 4	2	3	2	3
OBJETIVO 5	0	2	3	3
OBJETIVO 6	2	3	3	3
OBJETIVO 7	0	3	3	3

Fuente: La presente investigación

Obtenida la Matriz 2MAO, se procede a multiplicar esta por la 2MAO, obteniendo como resultado la Matriz llamada 2MAA (Matriz de Actores por Actores), que muestra “las alianzas y conflictos, que indica, para cada pareja de actores, el

<sup>64</sup> GODET, Op. cit., p. 116.

número de objetivos sobre los cuales son alineados objetivos o enemigos objetivos”<sup>65</sup>.

**Cuadro 48. Matriz 2MAA: Matriz de actores por actores**

ACTORES	REPCABILD	REPCENEDU	REPARTESN	REPCOMUND
REPCABILD		33	25	33
REPCENEDU	33		51	60
REPARTESN	25	51		54
REPCOMUND	33	60	54	

Fuente: La presente investigación

La Matriz 2MAA, muestra los resultados del conjunto de parejas *ncij* que viene dada del producto matricial que contempla los productos positivos de la escala; Godet afirma que “son el número de los objetos de los cuales los actores *i* y *j* tienen una posición común favorable o desfavorable (número de convergencias)”<sup>66</sup>, se obtiene para este caso que el mayor grado de convergencia está dado entre la Representante de la Comunidades Indígenas Camentsa e Inga y la Representante de los Centros Etno-Educativos, y el menor grado de convergencia es originado entre la Representante de los Artesanos Indígenas y el Representante de los Cabildos Indígenas, cabe mencionar que al ser este un valor No negativo, no se puede hablar de que existe divergencia entre los actores, solo se hace referencia a un rango establecido entre indiferencia o un grado menor a la convergencia total (Ver cuadro 48).

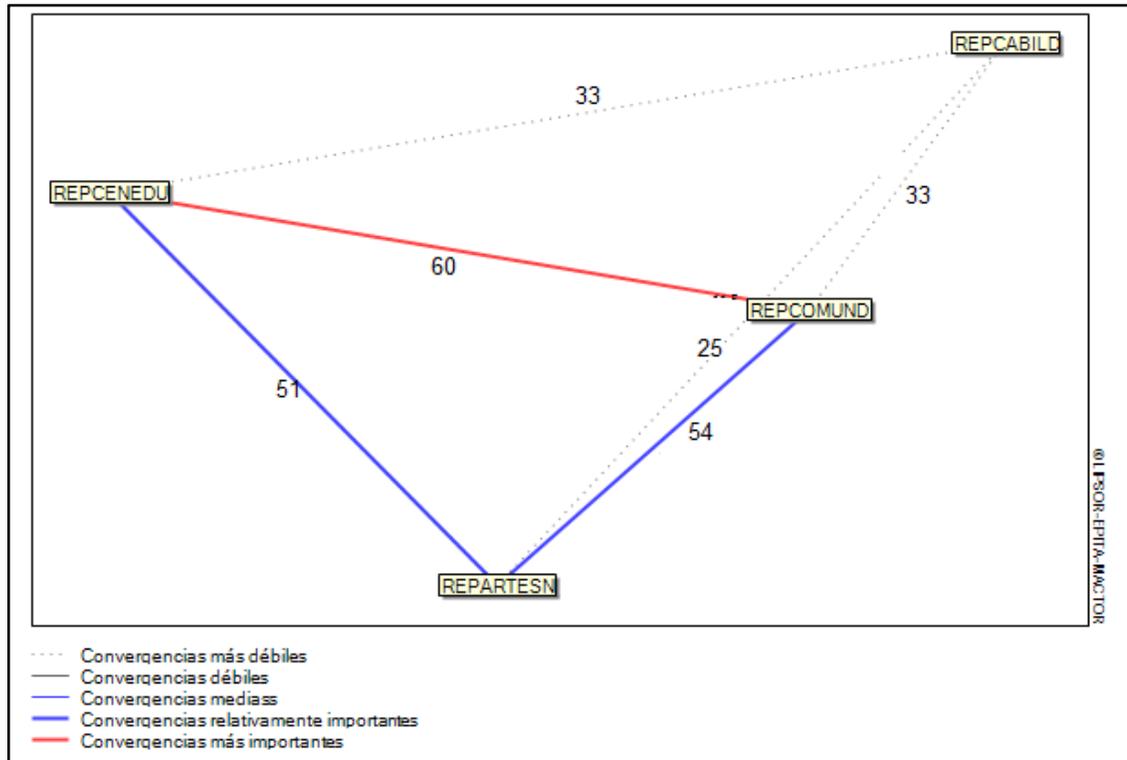
Lo anterior permite establecer que para el sistema estudiado no se presenta parejas *ndij* que representan el producto negativo de la multiplicación matricial de 2MOA y 2MAO, revelando con ello que entre los actores *i* y *j* No existen posiciones divergentes.

El grafico (Ver grafica 26) corrobora la convergencia que se da entre la las Comunidades Indígenas y los Centros Etno-Educativos, convirtiéndose esta en la más importante. A si mismo se catalogan como convergencias Relativamente Importantes la que se da entre los Artesanos Indígenas y los Centros Etno-Educativos y las Comunidades Indígenas.

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 116.

<sup>66</sup> *Ibíd.*, p. 117.

**Grafica 26. Convergencias entre Actores**



Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MACTOR

También muestra que las convergencias más débiles es la que se presenta entre los Cabildos Indígenas con los demás participantes, resultado que se entrelaza con el resultado obtenido en el Análisis Estructural, en donde la variable baja participación de los cabildos en los procesos que involucran al Sector Artesanal es la más significativa y sobre la cual los actores plantearon sus objetivos, asignándole a dicho ente una mayor responsabilidad y compromiso para con el sector.

Cabe resaltar que como lo manifiesta Michael Godet “el juego de alianzas y conflictos no depende solamente de la jerarquización de los objetivos de un actor a otro, sino que además depende de la capacidad de un actor para imponer sus prioridades a los otros: en resumidas cuentas, de las relaciones de fuerzas”<sup>67</sup>. A continuación se describe el proceso y análisis realizado para evaluar dichas relaciones.

<sup>67</sup> Ibid., p. 120.

**4.1.5 Evaluación de las Relaciones de Fuerza entre Actores.** Para desarrollar esta etapa se llevó a cabo la aplicación del Formato N° 6 (Anexo I), proceso que se desarrolló de forma simultánea con la Entrevista del Formato N° 5, con el diligenciamiento del mismo se buscó determinar la frecuencia con la que cada actor desde su posición o cargo laboral consulta a los otros actores para la toma de decisiones.

Con la información recolectada se logra la construcción de una nueva Matriz denominada Matriz de Acciones Directas (MAD) (Ver Cuadro 49), es esta como lo afirma Godet es un sencillo tablero de Actores X Actores en el que se evalúa la influencia potencial de un actor sobre otro, para ello se registra calificaciones de una escala que contempla las siguientes valoraciones: Nunca (0), Muy pocas veces (1), Algunas Veces (2), Siempre (3).

**Cuadro 49. Matriz MAD: Matriz de Acciones Directas**

ACTORES	Representante de los Cabildos Indígenas	Representante de los Centros Etno-educativos	Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	INFLUENCIA GLOBAL
Representante de los Cabildos Indígenas	0	2	3	3	8
Representante de los Centros Etno-educativos	2	0	2	2	6
Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	1	1	0	1	3
Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	2	2	1	0	5
DEPENDENCIA GLOBAL	5	5	6	6	

Fuente: La presente investigación

La Matriz de Acciones Directas revela las acciones de fuerza, con la sumatoria de las filas se obtiene como resultado la Influencia Global que cada actor tiene sobre los demás, y la sumatoria de las columnas indica la Dependencia Global de cada Actor frente a los otros. Se obtiene entonces que el Representante de los Cabildos Indígenas es el actor más influyente del juego (Grado de influencia:8) y es este uno de los menos sumisos frente a los otros (grado dependencia: 5) (Ver cuadro 49).

El Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy por su parte es el peor dotado para conseguir sus objetivos, ya que su grado de influencia hacia los demás participantes es menor (Grado de influencia: 3); a su vez es este uno de los actores que presenta un mayor grado de dependencia frente a los demás (grado dependencia: 6) (Ver cuadro 49).

Del tablero MAD a manera de síntesis se puede establecer que los Cabildos Indígenas y los Centros Etno-Educativos son los actores que presentan el mayor grado de independencia en la toma de decisiones y a su vez son quienes pueden influir en mayor grado sobre los demás actores, generándose posibles alianzas entre ellos con el fin de llevar a cabo el desarrollo de los objetivos en los que tienen afinidad como los que contempla el Reto Estratégico: *Protección y Representatividad del Sector Artesanal* (Elaboración y Puesta en Marcha del Protocolo de Protección para el Sector Artesanal y los Derechos de Autor y la Consolidación una estructura organizacional para el mismo), objetivos que tienen Total acuerdo para los actores en mención.

Para los Artesanos y las Comunidades Indígenas el tablero MAD muestra el mayor grado de dependencia y los menores grados de influencia.

Lo anterior revele las acciones directas, pero cabe denotar que las relaciones de fuerza no se limitan solo a ellas, como lo manifiesta Godet “un actor puede actuar sobre otro por mediación de un tercero”<sup>68</sup>, es así que se ve necesario examinar las Acciones Indirectas que pueden generarse entre los actores para el Sistema en Estudio (Sector Artesanal), para ello se debe construir una nueva Matriz llamada Matriz de Acciones Indirectas MAI, que se obtiene de la multiplicación de la Matriz MAD por si misma ( $MAI = MAD * MAD$ ).

---

<sup>68</sup> Ibid., p. 121.

**Cuadro 50. Matriz MAI: Matriz de Acciones Indirectas**

<b>ACTORES</b>	<b>Representante de los Cabildos Indígenas</b>	<b>Representante de los Centros Etno-educativos</b>	<b>Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy</b>	<b>Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy</b>	<b>INFLUENCIA INDIRECTA GLOBAL</b>
<b>Representante de los Cabildos Indígenas</b>		9	7	7	<b>23</b>
<b>Representante de los Centros Etno-educativos</b>	6		8	8	<b>22</b>
<b>Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy</b>	4	4		5	<b>13</b>
<b>Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy</b>	5	5	10		<b>20</b>
<b>DEPENDENCIA INDIRECTA GLOBAL</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	

Fuente: La presente investigación

La Matriz MAI (Ver cuadro 50) coloca de manifiesto y corrobora que el mayor grado de Influencia está dado por los Cabildos Indígenas, a su vez sigue teniendo el menor grado de Dependencia respecto a los demás actores.

Para los Centros Etno-educativos se identifica un aumento en el grado de Dependencia, pasando de un Grado 5 en la Matriz MAD que era el menor a un Grado 18 en la Matriz MAI, esto dado por la influencia Directa que ejercen sobre ellos los Cabildos y la comunidad indígena (Ver cuadro 50).

Para las Comunidades Indígenas se muestra una mejor relación de fuerza, dado que su grado de dependencia es menor respecto a la que mostraba en la Matriz MAD (pasado de 6 a 20, donde grado 6 en la Matriz MAD era el mayor grado), esto por la Influencia Directa que ejerce sobre los Cabildos Indígenas y los Centros Etno-educativos

A su vez para las Comunidades Indígenas Camentsa e Inga se identifica una relación de fuerza media respecto al conjunto del sistema. Su Acción Indirecta sobre los Artesanos es mayor a la que se evidencia en la MAD.

La relación de fuerza para los Artesanos se muestra más desfavorable ya que directamente solo eran los Cabildos los que ejercían el mayor grado de influencia, pero indirectamente esta influencia se reduce y son los Centros Etno-Educativos y las comunidades indígenas son quienes tienen un grado de influencia fuerte.

Como resultado significativo de las matrices MAD y MAI, se obtiene que los Cabildos pueden ejercer influencia sobre los artesanos por intermedio de la Comunidad, ya que directamente los cabildos ejercen fuerza de accionar en la Comunidad y esta a su vez indirectamente es la que tiene un mayor grado de incidencia sobre los artesanos, generándose con ello posibles alianzas entre los Cabildos y la Comunidad Indígena para que se puede ejecutar estrategias que contribuyan al desarrollo del Sector Artesanal y con ello se aporte a la calidad de vida de los involucrados.

Hasta el momento se ha logrado tener en cuenta las jerarquías de objetivos para cada actor, valorando la matriz de las posiciones (Matriz 2MAO); como también se logró establecer las acciones directas e indirectas (Matriz MAD y Matriz MAI) dada entre los actores involucrados. Se ve entonces necesario hacer una revisión conjunta que se plasma en un nuevo tablero denominado Matriz de las posiciones valoradas, ponderadas por las relaciones de fuerza 3MAO, ya que como lo afirma Godet "bajo la Matriz 2MAO se hace una valoración en donde un actor pesa dos (2) veces más que otro en relación de fuerza global, lo que implícitamente le da un peso doble al actor sobre los objetivos"<sup>69</sup>. Construir la Matriz 3MAO permite analizar una Tercera Matriz de Alianzas y Conflictos (3MAA), que se obtiene bajo la multiplicación de la Matriz 3MAO por su Transpuesta.

Ahora bien, la Matriz 3MAO se obtiene de Multiplicar la Matriz 2MAO por el Coeficiente *ri* que recoge las relaciones de fuerza entre los actores. En este proceso el primer paso es calcular dicho coeficiente, para ello como lo estipula Michael Godet en su libro de la Anticipación a la Acción- Manual de Prospectiva y Estrategia es importante considerar las Influencias Indirectas dentro de la Matriz de las Relaciones de fuerzas reales, obteniendo de ello la medida de la Influencia Indirecta relativa ( $Influencia\ Indirecta\ Mi / \sum Influencias\ Indirectas\ Mi$ ) que es un buen indicador de la preeminencia de un actor sobre otro. Sin embargo una Influencia Relativa idéntica que un determinado actor estará en una mejor relación de fuerza que otro si su Dependencia es Global, es entonces necesario ponderar el Coeficiente anteriormente mencionada, ello se obtiene mediante una Función Inversa de la Dependencia, que es igual a:  $(Mi / (Mi + Dependencia\ Indirecta\ Di))$  así, se obtiene el coeficiente:

---

<sup>69</sup> *Ibid.*, p. 123.

$$ri = \frac{Mi}{\sum Mi} + \frac{Mi}{Mi + Di}$$

Cabe denotar que Si la Dependencia Indirecta es Nula,  $ri = Mi/\sum Mi$ ; Si la Dependencia Indirecta es Fuerte en relación a la Motricidad, entonces la relación de fuerza (ri) será mucho más débil que la simple relación  $Mi/\sum Mi$ .

Ahora bien, para facilitar los cálculos, se normalizara los coeficientes (ri) por su media, así:

$$\bar{r} = \sum \frac{ri}{n}$$

Donde,

$\bar{r}$ : *Media del Coeficiente*

$n$ : *Numero de Actores*

Se obtiene entonces la siguiente fórmula para calcular el coeficiente que recoge las Relaciones de Fuerza:

$$\ddot{r}_i = \frac{ri}{\bar{r}} = \frac{n * ri}{\sum ri}$$

Donde,

$\ddot{r}_i$ : *coeficiente de las relaciones de fuerza.*

En la siguiente Cuadro se muestra el cálculo del Coeficiente  $\ddot{r}_i$

**Cuadro 51. Coeficiente de Las Relaciones de Fuerza**

ACTORES	INFLUENCIA INDIRECTA A (Mi)	DEPENDENCIA INDIRECTA A (Di)	$Mi/\sum Mi$	$ri$	$\ddot{r}_i$
Representante de los Cabildos Indígenas	23	15	0,19	0,12	<b>0,01</b>
Representante de los Centros Etno-educativos	22	18	0,23	0,13	<b>0,02</b>
Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	13	25	0,32	0,11	<b>0,01</b>
Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	20	20	0,26	0,13	<b>0,02</b>
<b>TOTAL</b>	<b>78</b>	<b>78</b>		<b>0,48</b>	<b>0,06</b>
$\bar{r}$					<b>0,12</b>

Fuente: La presente investigación

La jerarquía de los coeficientes de las relaciones que es indicada por el Coeficiente  $r_i$  nos permite evidenciar que son los Centros Etno-educativos y las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy (dada por sus representantes) quienes presenta las relaciones de Fuerza más Favorables, y son los Cabildos Indígenas y los Artesanos quienes presentan el eslabón más débil del Juego de Actores (Ver cuadro 51).

Con los resultados del coeficiente de Las Relaciones de Fuerza  $r_i$  es posible pasar de la Matriz de Posiciones Valoradas 2MAO a la Matriz de las Posiciones Valoradas, Ponderadas por las Relaciones de Fuerza 3MAO, para lo que se obtiene el siguiente tablero:

**Cuadro 52. Matriz 3MAO: Matriz de las Posiciones Valoradas, Ponderada por las Relaciones de Fuerza**

ACTORES	OBJETIVO 1	OBJETIVO 2	OBJETIVO 3	OBJETIVO 4	OBJETIVO 5	OBJETIVO 6	OBJETIVO 7
Representante de los Cabildos Indígenas	0,04	0,04	0,01	0,03	0,00	0,03	0,00
Representante de los Centros Etno-educativos	0,05	0,05	0,05	0,05	0,03	0,05	0,05
Representante de los Artesanos Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	0,03	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04
Representante de las Comunidades Indígenas Camentsa e Ingas del Valle de Sibundoy	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05

Fuente: La presente investigación

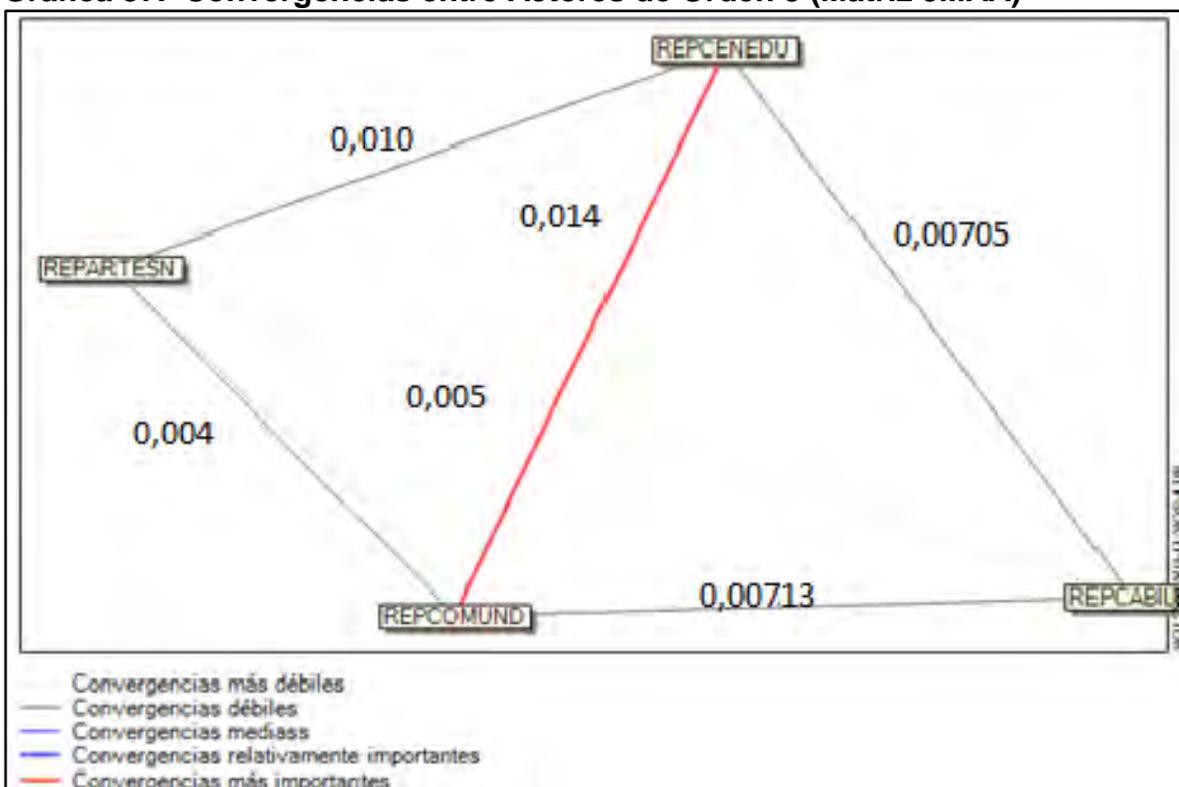
El tablero de la Matriz 3MAO, permite construir la siguiente Matriz de Alianzas y Conflictos llamada 3MAA Y obtener un nueva grafica de Convergencia entre Actores.

**Cuadro 53. Matriz 3MAA: Matriz de Alianzas y Conflictos según Matriz 3MAO**

ACTORES	REPCABILD	REPCENEDU	REPARTESN	REPCOMUND
REPCABILD	0,00	0,00705	0,00462	<b>0,00713</b>
REPCENEDU	<b>0,00705</b>	0,00	0,01027	0,01413
REPARTESN	0,00462	0,01027	0,00	<b>0,01098</b>
REPCOMUND	0,00713	<b>0,01413</b>	0,01098	0,00

Fuente: La presente investigación

**Grafica 37. Convergencias entre Actores de Orden 3 (Matriz 3MAA)**



Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-MACTOR

Bajo la aplicación del Coeficiente de Las Relaciones de Fuerza a la Matriz de Posiciones Ponderadas 2MAO, se genera cambios en las relaciones de Fuerza y Conflictos dadas entre los actores involucrados, se revela entonces que la Convergencia más importante que se presenta para el Sistema de estudio es la dada entre las Comunidades Indígenas y los Centros Etno-educativos (0,01413), demostrado por los resultados numéricos y gráficos que se muestran a partir de las Matrices 2MAA Y 3MAA (Ver cuadro 53 y grafica 27), es entonces objetivo afirmar que estos dos grupo de actores pueden aliarse para la consecución de los objetivos en los que existe afinidad.

Como otro resultado definitivo es el grado Convergencia dado entre los Cabildos Indígenas y los Artesanos del Valle de Sibundoy, siendo este el más Débil (0,00462-Aprox 0,005), lo que conlleva a que los Objetivos en los que se presenta disimilitudes tengan dificultades para su desarrollo, siendo los objetivos Tres (3) y Cinco (5) (Designación de un Presupuesto Anual por parte de cada Cabildo con un Rubro específico para el fomento y desarrollo del Sector Artesanal y el Fomento a la Asociatividad Formal de los Artesanos Indígenas para Crear Empresa) los que presentan esta situación.

Por otra parte, se llega a concluir que el estudiar las Alianzas y Conflictos por medio de la ponderación de las Relaciones de Fuerza revela los cambios que se dan en los grados de convergencia de: los Centros Etno-educativos con Artesanos, y la dada entre la Comunidad y los Artesanos, pasando de convergencias relativamente importantes a convergencias de carácter débil (Ver grafica 27).

Para las relaciones entre los Cabildos y los Centros Etno-educativos, y la Relación entre Cabildos y Comunidad se presenta una mejora ya que el grado de convergencia deja de ser totalmente débil (Ver grafica 27), vislumbrando con ello posibles escenarios en donde se presenten alianzas y se convierta La Comunidad en el Intermediario más cercano entre los Cabildos y los Artesanos Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy, teniendo en cuenta que son Los Cabildos quienes deben asumir el mayor compromisos para con el Sector de las Artesanías.

Finalmente, se puede establecer que dada la afinidad que se presenta entre Comunidades Indígenas y los Centros Etno-educativos, este primer actor puede apoyar y convertirse en un aliado de los Centros para que se puedan ejecutar estrategias que contemplen el desarrollo de los Objetivos Cuatro (4) y Seis (6).

## 5. METODO SMIC

### 5.1 ANALISIS DE ESCENARIOS

**5.1.1 Determinación de Hipótesis.** El futuro está determinado por las acciones de los actores, pues estos rigen el destino de eventos favorables o desfavorables para el sector; “el método SMIC permite, a partir de información facilitada por expertos, elegir entre las 2 imágenes posibles aquellas que merecen ser estudiadas particularmente, teniendo en cuenta su probabilidad de realización”<sup>70</sup>, para el caso del sector artesanal indígena del valle de Sibundoy, se manejarán hipótesis que sirven como estrategias a la solución de las problemáticas que los mismos actores han determinado y que se han considerado en el proceso MICMAC como las de trabajo fundamentalmente.

Las hipótesis se evaluarán con probabilidades simples y probabilidades condicionadas y la influencia de los actores.

Las hipótesis corresponden a:

1. Estrategia 1 ( $H1$ )
2. Estrategia 2 ( $H2$ )

Donde  $H = H1, H2$

Se pide a los participantes determinar la probabilidad simple  $P(i)$  y  $P(j)$  de la ocurrencia de  $H1$  y  $H2$  respectivamente, y la probabilidad compuesta  $P(i/j)$ ,  $P(i/\bar{j})$ ,  $P(j/i)$ ,  $P(j/\bar{i})$ .

La  $H1$  corresponde a *ESTRATEGIA DE CAPACITACION: Los Cabildos Indígenas desarrollarán programas de capacitación Teórico-prácticos (espacios de Diálogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos; para ello involucran a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad conocedores de las Áreas de Trabajo. Lo anterior redundará en una mejor calidad de vida para los artesanos, ya que implementan los conocimientos en su actividad económica y junto con ello las manifestaciones empresariales informales se verán desarrolladas en el marco normativo y frente a los entes de control tradicionales y de comercio legal, se presentará avances en el fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas.*

---

<sup>70</sup> *Ibíd.*, p. 154.

H2 corresponde a ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN: *Los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos tienen un mercado comunitario donde dan a conocer y comercializan de forma directa los productos que elaboran; a este lugar acuden compradores nacionales e internacionales, y está dirigido por un órgano administrativo que lo componen miembros de los cabildos y los representantes del sector. Posee infraestructura física y organizacional y compromiso con las comunidades indígenas en preservar las tradiciones bajo un enfoque económico sostenible. Lo anterior generara un impacto positivo en la población, dado que los productos serán más competitivos en calidad y precio, y los artesanos obtienen precios justos por lo que elaboran; cada vez más indígenas de la región se interesaran por el desarrollo de esta actividad económica dado que representa una estable generación de recursos económicos en la región y su importancia a nivel tradicional y cultural se fortalecerá preservándose entre las nuevas generación.*

A partir de este proceso se determinaran los posibles escenarios futuros del sector artesanal del valle de Sibundoy, desde la perspectiva de los actores y entorno a las variables que más lo afectan.

Mediante el Anexo J, los actores que representan a cada grupo de desarrollo fueron interrogados sobre la probabilidad de la ocurrencia de estos hechos de manera simple y compuesta. Los actores corresponden a:

**Cuadro 54. Actores que participaron en el análisis de escenarios**

NOMBRE	INSTITUCION	CARGO	ACTOR QUE REPRESENTA
HAROLD MAVISOY	CABILDO CAMENTSA BIYA-SIBUNDOY	ALGUACIL PRIMERO	PODER
CLAUDIA CHICUNQUE	INDEPENDIENTE	ARTESANA	PRODUCCION
TIRSA CHINDOY	INDEPENDIENTE	MAESTRA EN ARTES PLASTICAS	COMUNIDAD
LUZ MIRIAM CHASOY JACANAMEJOY	CENTRO EDNOEDUCATIVO RURAL SAN SILVESTRE	DIRECTORA	SABER

Fuente: La presente investigacion

**5.1.2 Probabilidades Simples.** Se encontró que frente a la estrategia de Capacitación, la probabilidad corregida de ocurrencia es del 54,6%, mientras que para la estrategia de Comercialización la probabilidad corregida de ocurrencia es de 66,2%. Los expertos que representan estos actores del sector favorecen la realización de un Mercado Común para la comercialización de las artesanías como producto final, lo que permite mejorar las condiciones de vida de los artesanos y las familias de la región y ligado a ello será este un espacio de interlocución en donde la transmisión de conocimientos ancestrales y de las comunidades indígenas se fortalecerá entre los que las integran y hacia los entes externos que visitaran dicho lugar. Con ello el pensamiento propio, tradiciones y demás seguirá preservándose y dejando legado dentro de los pueblos indígenas a nivel regional, departamental y nacional.

**Cuadro 55. Tendencias de las hipótesis**

Hipótesis	P*	Tendencia				
		Muy fuerte (≥90)	Fuerte (≥80≤70)	Moderada (>60<)	Débil (≥50<40)	Muy Débil (≤30)
H1	0,546				x	
H2	0,662			x		

Fuente: La presente investigación

**Cuadro 56. Probabilidades corregidas simples de las hipótesis**

		© LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT
	Probabilites	
1 : ESTRACAPAC	0,546	
2 : ESTRAMERCA	0,662	

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

**5.1.3 Probabilidades Condicionadas – Si se da la realización.** En caso de la real realización de la H1 Estrategia de Capacitación que cuenta con una probabilidad ajustada del 54,6% de ejecutarse, la estrategia H2 Comercialización

tiene una probabilidad de 68,6% de realizarse en conjunto con la hipótesis 1 (Ver cuadro 57).

Para el caso de la H2, la cual tiene una probabilidad de 66,2% de realizarse, existen en conjunto una probabilidad de 83,2% que se ejecute la H1 dada la real ejecución de la H2, ello nos dice que la existencia de un mercado común integralmente constituido en la region para el Sector de las Artesanal dado por las comunidades indígenas como fin principal de la estrategia de Comercialización favorecería en mayor proporción la existencia de programas de capacitación liderados por entes gubernamentales tradicionales (Ver cuadro 57).

**Cuadro 57. Probabilidades compuestas de las hipótesis**

(si se da la realizacion de la hipotesis i,j)

	ESTRACAPAC	ESTRAMERCA	© LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT
1 : ESTRACAPAC	0,546	0,686	
2 : ESTRAMERCA	0,832	0,662	

Fuente: La presente investigacion en Software © LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

**5.1.4 Probabilidades Condicionadas – Si no se da la realización.** Para el grupo de actores participantes del taller, la probabilidades de que un evento ocurra si no se da el otro confluyen en las siguientes probabilidades, en caso de que no se ejecute la H1 Estrategia de Capacitación, hay un 27,1% de probabilidad que la H2 se ejecute, es decir la inexistencia de capacitaciones a artesanos de la zona y estudiantes indígenas perjudicara la realización de la estrategia de Comercialización (Mercado Común para las artesanías). Por otra parte, hay un 45,8% de probabilidad que se ejecute la estrategia de la H2, dada la no ejecución de la hipótesis 1 (Ver cuadro 58).

### Cuadro 58. Probabilidades compuestas de las hipótesis

(si se da la realizacion de la hipotesis i,j)

	ESTRACAPAC	ESTRAMERCA	© LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT
1 : ESTRACAPAC	0	0,271	
2 : ESTRAMERCA	0,458	0	

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

**5.1.5 Probabilidades de los escenarios.** En la búsqueda de los escenarios futuros se han dispuesto hipótesis frente a las cuales los actores del sistema estudiado han descrito su probabilidad de ocurrencia, “cada situación (o imagen)  $E_k$  posee una posibilidad de realización  $\pi_k$  desconocida, que se desea conocer”<sup>71</sup>; el criterio de selección es el que describe Godet<sup>72</sup>: “se considera solución óptima la que corresponde a un conjunto de las  $\pi_k$  tal que el escenario más probable tenga el valor más elevado posible, lo que corresponde a la realidad en la medida en que la mayoría de los expertos visualicen cuando respondan al cuestionario SMIC una imagen final que consideren como claramente más probable que las otras.”

Para la dos hipótesis que sirven como estrategias a la resolución de las problemáticas más representativas del sector artesanal del Valle de Sibundoy en las comunidades indígenas Camëntšá e Inga, encontramos 4 escenarios:

- Escenario 11: Se realizan las dos hipótesis, el de estrategia de Capacitación y el de estrategia de Comercialización, su probabilidad de ocurrencia es del 45,4%. El actor que encuentra este escenario más probable es el de Comunidad con un 63,7% de ocurrencia y el de menor grado es el de Producción con un 13,9% (Ver cuadro 59).
- Escenario 10: En este se realiza la hipótesis 1 referente a la estrategia de Capacitación, pero no se realiza la Hipótesis 2 referente a estrategia de

<sup>71</sup> *Ibíd.*, p. 156.

<sup>72</sup> *Ibíd.*, p. 157.

Comercialización, su probabilidad de ocurrencia es del 9,2%; esto justifica que sin la conformación integral de un mercado común para los productos artesanales, el desarrollo de capacitaciones en los temas propuestos difícilmente podría darse o acogerse en la comunidad. El actor que mayor probabilidad le brinda a este escenario es el de Poder con un 11,9% y el de Producción con un 11,9%, el de menor probabilidad es el de Saber con un 4% de ocurrencia del escenario (Ver cuadro 59).

- Escenario 01: En este escenario no hay ocurrencia de la estrategia de Capacitación y si se ejecuta la estrategia de Comercialización, este escenario es probable en un 20,8%; el actor del Saber considera probable el escenario en un 29,7% siendo la probabilidad más alta, y el actor Poder considera este escenario menos probable con un 7,9% (Ver cuadro 59).
- Escenario 00: En este escenario ninguna de las hipótesis se cumple a largo plazo en el sector de estudio, su probabilidad es del 24,7%, el actor que apoya en mayor porcentaje este hecho es el de producción con un 42,5% y el actor que menos lo hace es el de Poder con un 2,8%; ello se puede prever por la relación que estos dos actores tienen y su grado de incompatibilidad en los resultados de estrategia de actores (Ver cuadro 59)
- .El escenario con mayor probabilidad de ocurrencia según lo anterior sería el escenario 11 en donde la H1 y H2 se ejecutan en conjunto (Ver grafica 28).

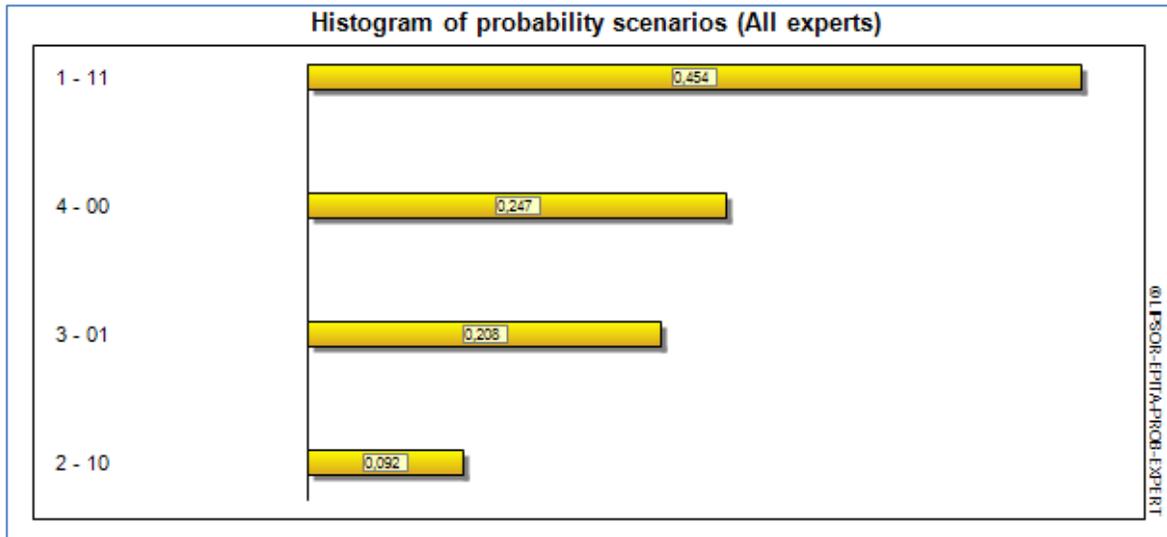
**Cuadro 59. Probabilidades de ocurrencia de cada escenario**

	PODER	COMUNIDAD	PRODUCCION	SABER	Ensemble des experts
1 : 11	0,522	0,637	0,139	0,517	0,454
2 : 10	0,119	0,089	0,119	0,04	0,092
3 : 01	0,079	0,139	0,317	0,297	0,208
4 : 00	0,28	0,135	0,425	0,146	0,247

© LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

**Grafica 28. Probabilidad de la ocurrencia de escenarios**



Fuente: La presente investigación en Software © LIPSOR-EPITA-PROB-EXPERT

## CONCLUSIONES

Para las comunidades indígenas Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy, sus costumbres, dialectos, indumentaria y la elaboración de Artesanías como actividad económica, históricamente se han convertido en su mayor representación cultural y ancestral; trabajar en el rescate y la preservación de las mismas desde los diferentes enfoques se ha convertido en una prioridad para el Gobierno Nacional, Departamental y Municipal, Autoridades Indígenas, Instituciones Públicas y Privadas, Sabedores y la comunidad indígena en general, evidencia de ello es el trabajo que se ha venido desarrollado para la elaboración y puesta en marcha del Plan de Vida propio, Plan de Educación Propia y el Plan Salvaguardia; planes que vienen amparados por todo un marco legal y normativo (Auto 004 de 2009) que articulan los derechos étnicos, la cosmovisión indígena, los cambios dados por la globalización y los que se presentan en los entornos en los que dichos pueblos hacen presencia.

El realizar investigación desde la academia para el Sector Artesanal dado por Comunidades Indígenas, se convirtió en un aporte para las mismas, en donde la interacción con los agentes del sistema permitió lograr resultados (caracterización del sector, evaluación de las relaciones de fuerza entre los actores, estrategias y escenarios de desarrollo) que se interrelacionan en miras de lograr avances para el sector y el mejoramiento de la calidad de vida de sus participantes, ligado al fortalecimiento de una de las prácticas culturales (elaboración de artesanías) que permite la preservación de las Etnias Camentsa e Inga dentro de la historia que vienen haciendo los pueblos indígenas.

La caracterización del Sector Artesanal de las Comunidades Camentsa e Inga, revela que su práctica se ha transmitido de generación en generación, donde la elaboración de productos en chaquira se destaca en la zona; además se encuentra como resultado evidente que la actividad se desarrolla de manera informal y en condiciones que no permiten su producción en masa o a grandes escalas (se produce por pedidos) lo que justifica que la mayoría de los artesanos dediquen menos de cuarenta (40) horas semanales a su elaboración y tengan que buscar otras fuentes de ingreso para cubrir sus necesidades básicas y las de su familia y junto a ello la mayoría de los artesanos desarrollen la actividad de manera independiente y sin la vinculación laboral de otras personas; aunque cabe denotar que aquellos que dedican un tiempo mayor a la actividad logran de la misma mayores ingresos (superiores o iguales a 2 SMMLV) evidenciando con ello una relación directamente proporcional.

La investigación busco ir más allá del conocer la situación actual del Sector Artesanal, para ello hizo uso de la Prospectiva como metodología que constituye una anticipación pre activa y proactiva que le permite a los actores anticiparse a las amenazas y oportunidades que se anuncian en un horizonte de tiempo con el

fin de corregir la ruta dada para el sector, es así como se usa de la misma los métodos de Análisis Estructural MICMAC, El Juego de Actores MACTOR y El Método de Impacto Cruzado SMIC.

El Análisis Estructural o MICMAC permitió la identificación de las variables claves en el desarrollo del Sector Artesanal desde un enfoque empresarial, encontrando que la baja participación de los cabildos, la carencia de capacitación a los artesanos, la carencia de profesionales en la región que emprendan proyectos para el sector y la falta de estudios de mercado para el mismo son las variables que se localizaron en la Zona de Poder y por ende son las que deben llamar la atención y analizar los agentes de desarrollo del sistema: el poder, el saber, la producción y la comunidad para futuros procesos.

El Juego de Actores bajo el Método Mactor permitió identificar que los representantes del poder tradicional, en este caso los cabildos indígenas tienen una relación de conflicto con el sector artesanal representado por los artesanos de la región, estos dos (2) actores presentan divergencias en las ideas y objetivos que se plantean para el Sector, es por ello que hasta el momento los proyectos que se han ejecutado entre estos no han logrado el impacto esperado; por otra parte los actores de Saber representado por las Instituciones Etno-Educativas y la Comunidad son quienes presentan convergencias en su actuación y por ende pueden formar alianzas, permitiendo con ello que los proyectos, estrategias, programas y actividades que se ejecuten entre ellos se culminen satisfactoriamente en favor del sector; a su vez son estos últimos actores quienes pueden asumir el papel de intermediarios entre los artesanos y los agentes de poder.

Finalmente, desde un enfoque administrativo y empresarial, de acuerdo a los resultados obtenidos para sector referente a las variables claves y las relaciones de poder entre los actores y bajo el Método SMIC o Impacto Cruzado se determinaron dos (2) hipótesis que se convierten en estrategias fundamentales para el sector artesanal de la región y las comunidades indígenas que se encuentran inmersas en el mismo; la Primera Estrategia contempla el componente de Capacitación para los artesanos y los estudiantes de los centros etno-educativos, el cual debe estar liderado por los Cabildos indígenas, proceso en donde se interrelaciona el aprendizaje del componente cultural, histórico y ancestral con la tecnificación productiva, los aspectos administrativos, organizacionales, de mercadeo y demás. La Segunda Estrategia plantea con fin principal para la comercialización de las Artesanías la incursión de un Mercado Común integralmente constituido que posea una infraestructura física y organizacional, en donde se dé a conocer y comercialice de forma directa los productos que elaboran los artesanos indígenas. Se denota que bajo el análisis probabilístico que maneja el método SMIC y en un horizonte de Diez (10) años el Sector artesanal dado para por las Comunidades Camentsa e Inga del Valle de Sibundoy lograra avances significativos si se desarrollan conjuntamente las dos

estrategias, la no confluencia de estos dos (2) eventos resultaría en una probabilidad más baja de ocurrencia para cualquiera de los dos.

El escenario en mención tiene una probabilidad de ocurrencia del 45,4% por tanto hay que tener en cuenta las probabilidades de los actores y las relaciones entre ellos, el actor Producción es el más pesimista frente al escenario estableciendo una probabilidad del 13,9% de ocurrencia del escenario; por su parte, el actor de Poder establece un 52,2% de optimismo; respecto a lo anterior y frente a la divergencia que se presenta entre los agentes en mención, se sugiere que el proceso lo lidere un actor que ejerza el papel de mediador, ya sea por los líderes de la Comunidad o el Saber que en este caso está representado por los Centros Etno-Educativos, quienes establecen una probabilidad de ocurrencia del escenario de un 63,7% y un 51,7% respectivamente.

Con lo anterior se pudo establecer, desde el enfoque prospectivo, que el sector artesanal empresarial en el Valle de Sibundoy dado por las comunidades Indígenas Camentsa e Inga posee una tendencia de re-surgimiento de sus actividades comerciales desde un enfoque modernamente organizativo, fundamentado en el apoyo a los artesanos desde los entes de poder y su capacidad logística y financiera, y el empoderamiento de los gremios de producción y las instituciones educativas, quienes convertirán esta actividad económica en una fuente sustentable de ingresos para su comunidad.

## RECOMENDACIONES

En el desarrollo del proceso investigativo se denoto la falta de interés y compromiso por parte de las autoridades indígenas (Gobernadores y Cabildantes) para incursionar y ser partícipe del mismo, situación que es evidencia viva de uno de los resultados que se encontró al interior del estudio (baja participación). Frente a ello se deja como recomendación para las Autoridades Indígenas el aprovechar los espacios que se generan desde la academia, ya que ellos pueden convertirse en importantes aportes para la ejecución de sus funciones en favor de la comunidad que representa, según sea el campo de estudio.

Es importante realizar un análisis exhaustivo de las ofertas institucionales que llegan a la región desde el contexto externo para las comunidades indígenas ya que estas en sí mismas deben contemplar las verdaderas necesidades de los agentes involucrados y a su vez deben ser aportantes al rescate de los valores culturales de las etnias indígenas.

Para la ejecución de todo proyecto, estrategia, acción y/o actividad es importante que el ente ejecutor tenga conocimiento pleno de la situación actual del sistema de estudio, conocer cuales es la verdadera necesidad; se puede entonces hacer uso o desarrollar diagnósticos, caracterizaciones, estudios de mercado, desarrollo de la prospectiva y demás herramientas, asegurando con ello resultados satisfactorios y que realmente contribuyan a la mejora continua del sistema en cuestión.

## BIBLIOGRAFÍA

CORPOAMAZONIA, Plan de Ordenación y Manejo de la cuenca alta-alta del río Putumayo. Putumayo: s.n., 2008.

GODET, Michel. De la anticipación a la acción: Manual de prospectiva y estrategia. Madrid: s.n., 1995. 320 p.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN. Sistema de gestión de calidad fundamentos y vocabulario. NTC –ISO 9001. Bogotá: ICONTEC, 2008.

MOJICA S., Francisco. La prospectiva: técnicas para visualizar el futuro. Bogotá: Norma, 1991. 180 p.

NORMA TÉCNICA COLOMBIANA, NTC 1486:2008, (sexta actualización. Documentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación. Bogotá D.C, Colombia: Icontec, 2008.

## NETGRAFIA

ALCALDIA MUNICIPIO DE SIBUNDOY. Plan de desarrollo del Municipio de Sibundoy - Unidad para la Prosperidad, período 2012-2015. [en línea] [citado 2014-06-09] Disponible en internet: [http://www.sibundoy-putumayo.gov.co/apc-aa-iles/33616339623864303431303961326536/PLAN\\_DE\\_DESARROLLO\\_Unidad\\_para\\_la\\_prosperidad.\\_2012\\_2015\\_Sibundoy\\_\\_Putumayo.pdf](http://www.sibundoy-putumayo.gov.co/apc-aa-iles/33616339623864303431303961326536/PLAN_DE_DESARROLLO_Unidad_para_la_prosperidad._2012_2015_Sibundoy__Putumayo.pdf)

ANONIMO. Orientación Emprendedora, Capacidades Para El Emprendimiento Corporativo Innovador E Impacto En El Desempeño. PYME Manufactureras. p.6. [en línea] [citado 2015-09-09] Disponible en internet: <https://www.google.com.co/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF>

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. La Artesanía y su Clasificación. [en línea] [citado 2014-10-17] Disponible en internet: [http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_sector/la-artesania-y-su-clasificacion\\_82](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/la-artesania-y-su-clasificacion_82) .

BARRERA, Gloria. Campos de poder artesanales en la comunidad Kamsá de Sibundoy, Putumayo, Colombia. Del trueque a las tendencias de moda. Bogotá: s.n., 2011. ISSN 1657-9763. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: <http://www.scielo.org.co/pdf/apun/v24n2/v24n2a05.pdf>

DELEGADOS COMUNIDAD CAMENTSA DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO. Diagnostico Plan Salvaguarda Camëntsó año 2012. p. 56-57. [en línea] [citado 2014-09-09] Disponible en internet: [http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s\\_camentza\\_version\\_preliminar\\_0.pdf](http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_camentza_version_preliminar_0.pdf)

EXPORTACIONES. Informe histórico de exportaciones colombianas a marzo de 2015. [en línea] [citado 2014-10-14] Disponible en internet: <http://www.procolombia.co/publicaciones/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>.

GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL PUTUMAYO. Plan de Desarrollo Putumayo Solidario y Competitivo. [en línea] [citado 2014-09-09] Disponible en internet: <http://www.putumayo.gov.co/images/documentos/ORDENANZA>

GODET, Michel. Prospectiva Estratégica: Problemas y Métodos. p.7. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: <http://www.prospektiker.es/prospectiva/caja-herramientas-2007.pdf>.

JORDI G, Jané; RUGGERI, Andrés, y IAMETTI S, Ana. Autogestión y Economía Solidaria. [en línea] [citado 2015-03-05] Disponible en internet: [http://www.economiasolidaria.org/files/papeles\\_ES\\_3\\_ReasEuskadi.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/papeles_ES_3_ReasEuskadi.pdf).

MORALES, María A. Comercio de artesanías desde una perspectiva de género y competitividad. Caso Colombia Alta Consejería Para La Equidad De La Mujer. 2012. p.36. [en línea] [citado 2014-10-15] Disponible en internet: <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2841/1047393991-2012.pdf?sequence=1>

OBSERVATORIO DEL PROGRAMA PRESIDENCIAL DE DH Y DIH. Diagnóstico de la situación del pueblo indígena Kamsá o Kamentsá. [en línea] [citado 2014-09-14] Disponible en internet: [http://www.derechoshumanos.gov.co/Observatorio/Documents/2010/DiagnosticoIndigenas/Diagnostico\\_KAMS%C3%81.pdf](http://www.derechoshumanos.gov.co/Observatorio/Documents/2010/DiagnosticoIndigenas/Diagnostico_KAMS%C3%81.pdf)

STROUSS, Sandra. Promoción de la comercialización nacional e internacional. artesanías de Colombia S.A – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. 2006. [en línea] [citado 2014-10-15] Disponible en internet: [http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/seminarioecuadoractb/presentacion\\_sandra\\_strouss.pdf](http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/seminarioecuadoractb/presentacion_sandra_strouss.pdf)

UNESCO. Artesanía y Diseño - Simposio UNESCO/CCI "La Artesanía y el Mercado Internacional: Comercio y Codificación Aduanera. 1997, p.1. [en línea] [citado 2014-10-16] Disponible en internet: [http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL\\_ID=35418&URL\\_DO=DO\\_TOPIC&URL\\_SECTION=201.html](http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL_ID=35418&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html).

# **ANEXOS**

## ANEXO A. ADMINISTRACIÓN DEL PROYECTO

### CRONOGRAMA

El cronograma que se plantea a continuación establece el horizonte temporal del estudio; las fechas y tiempos establecidos para cada actividad son susceptibles de modificación dado las situaciones coyunturales que pueden presentarse en el desarrollo de la investigación.

<b>Actividades</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Duración (días)</b>	<b>Fecha de finalización</b>
Definición de la temática de investigación	11/08/2014	19	01/09/2014
Presentación de la propuesta al posible asesor del trabajo de grado	01/09/2014	1	01/09/2014
Definición del título del trabajo de grado	01/09/2014	7	08/09/2014
Elaboración cartas de presentación del proyecto de grado para aceptación ante comité curricular	15/09/2014	4	18/09/2014
Planteamiento del problema y formulación de objetivos	18/09/2014	4	22/09/2014
Revisión teórica	01/09/2014	41	17/10/2014
Elaboración de anteproyecto	23/09/2014	22	17/10/2014
Presentación del anteproyecto al asesor	20/10/2014	15	05/11/2014
Correcciones al anteproyecto	05/11/2014	10	15/11/2014
Inscripción y entrega del anteproyecto ante el programa	25/11/2014	1	25/11/2014
Recepción de sugerencias y correcciones por parte de los jurados	12/12/2014	1	12/12/2014
Realización de corrección y ajuste a los instrumentos de recolección de información	13/12/2014	24	09/01/2015

Contratación y capacitación encuestadores	12/01/2015	50	10/03/2015
Aplicación de encuestas	10/03/2015	73	10/06/2015
Sistematización de la información	10/06/2015	15	30/06/2015
Desarrollo de primer taller de prospectiva	1/08/2015	1	1/08/2015
Procesamiento de la información obtenida en el primer taller de prospectiva	2/08/2015	15	20/08/2015
Desarrollo del segundo taller de prospectiva	23/08/2015	1	23/08/2015
Procesamiento de la información obtenida en el segundo taller de prospectiva	24/08/2015	13	7/09/2015
Desarrollo del tercer taller de prospectiva	5/09/2015	6	12/09/2015
Procesamiento de la información obtenida en el tercer taller de prospectiva	14/09/2015	2	16/09/2015
Construcción de los escenarios probables y deseables	16/09/2015	5	22/09/2015
Planteamientos de estrategias de desarrollo	22/09/2015	2	23/09/2015
Consolidación de la investigación en el documento a entregar. Anteproyecto y desarrollo del mismo	23/09/2015	6	29/09/2015
Entrega del proyecto a los jurados	30/09/2015	1	30/09/2015
Recepción de sugerencias y correcciones por parte de los jurados	30/09/2015	10	12/10/2015
Desarrollo de correcciones finales y preparación de sustentación	12/10/2015	3	15/10/2015
Sustentación trabajo de grado	1/11/2015	1	1/11/2015

PRESUPUESTO

	valor unitario	Cantidad	total
<b>1. Bibliografía</b>			
A) textos	\$ 50.000	2	\$ 100.000
B) fotocopias	\$ 100	200	\$ 20.000
C) internet	\$ 1.000	50	\$ 50.000
D) otros			\$ 0
<b>2. Talleres</b>			
A) alquiler de sonido	\$ 20.000	2	\$ 40.000
B) alquiler instalaciones	\$ 40.000	2	\$ 80.000
C) refrigerio	\$ 8.000	40	\$ 320.000
D) papelería			\$ 115.000
<b>3. Viajes y viáticos</b>			
A) pasajes.	\$ 11.000	8	\$ 88.000
B) viáticos.	\$ 15.000	8	\$ 120.000
C) alimentación	\$ 6.000	24	\$ 144.000
<b>4. Análisis y manejo de información</b>			
A) computador.	\$ 600.000	2	\$ 1.200.000
B) recolección / digitación / sistematización	\$ 3.000	56	\$ 168.000
<b>5. Documento final</b>			
A) digitación.			\$ 260.000
B) impresión.	\$ 200	300	\$ 60.000
C) otros			\$ 0
<b>Total</b>			<b>\$ 2.765.000</b>

**ANEXO B. ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTESANOS DE LAS  
COMUNIDADES CAMENTSA E INGA DEL VALLE DE SIBUNDOY**

**Encuesta dirigida a los artesanos de las comunidades**

**Indígenas Camentsa e inga del valle de Sibundoy**

**OBJETIVO:** Realizar la caracterización del sector artesanal en el Valle de Sibundoy.

**POBLACION OBJETO:** Artesanos Indígenas pertenecientes a la comunidad Camentsa o Inga del Valle de Sibundoy.

**FECHA DE APLICACIÓN:** D \_\_\_\_\_ M \_\_\_\_\_ A \_\_\_\_\_

**HORA:** \_\_\_\_\_

Responda a las preguntas según lo

DATOS BÁSICOS	
Nombre Completo	
Dirección de Residencia	
Teléfono de Contacto	
Municipio (donde se realiza la encuesta)	
Resguardo al que Pertenece	

requerido:

IDENTIFICACION			
1. ¿Usted se reconoce a sí mismo como indígena?	a. Si		b. No
2. Comunidad a la que pertenece	a. Camentsa		b. Inga

	c. Ambas	
3. Edad (Años)		
a.	18-25	
b.	26-30	
c.	31-45	
d.	46-50	
e.	51-55	
f.	56-60	
g.	60 en adelante	
4. Municipio donde nació (Si no tiene certeza donde nació, municipio donde se le registro al nacer)		
a.	San Francisco	
b.	Colon	
c.	Sibundoy	
d.	Santiago	
e.	Otro. ¿Cuál?	
5. Municipio donde habita actualmente		
f.	San Francisco	
g.	Sibundoy	
h.	Colon	
i.	Santiago	

6. Zona donde habita	
a. Zona Urbana	
b. Zona Rural	
7. Rango que ocupa en el hogar	
a. Jefe de Hogar	
b. Pareja de Jefe de Hogar	
c. Cónyuge Jefe de Hogar	
d. Hijo	
e. Hijastro	
f. Nieto	
g. Otro pariente	
h. Otro no pariente	
i. Empleado (del servicio / otro)	
8. Cuantas personas habitan en su hogar (incluyendo familiares y no familiares, e incluyéndose a usted mismo)	
9. Cuantas personas dependen económicamente de usted	
10. Actualmente usted esta	
a. Casado	
b. Separado/Divorciado	
c. Viudo	
d. Soltero	
e. Unión Libre	
f. Otro. ¿Cuál?	

<b>NIVEL EDUCATIVO</b>	
11. ¿Sabe Leer, Escribir y/o Hablar su dialecto nativo? (Marque más de una si es necesario o ninguna si no maneja su dialecto)	
a. Lo lee	
b. Lo Escribe	
c. Lo Habla	
d. Ninguno	
12. ¿Maneja otro idioma?	

a. Si ¿Cuál?	
b. No	
13. Si maneja otro idioma, ¿Sabe Leer, Escribir y/o Hablar?	
a. Lo lee	
b. Lo Escribe	
c. Lo Habla	
14. ¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado y el último año o grado aprobado en este nivel?	
a. Ninguno	
b. Preescolar	
c. Básica primaria	
d. Básica secundaria	
e. Media	
f. Superior o universitaria	
g. No sabe, no informa	
15. Grado aprobado en este nivel educativo	
16. ¿Actualmente asiste a alguna institución educativa?	
a. Si	
b. No	
17. En caso de que asista a una institución educativa, ¿El establecimiento al que asiste es oficial (Publico)?	
a. Si	
b. No	
c. No sabe, No informa	
<b>CONDICIONES LABORALES</b>	
18. ¿Usted identifica la elaboración de artesanías como su principal fuente de ingresos?	
a. Si	
b. No	

19. En caso de que las artesanías no sean su principal fuente de ingresos, ¿Cuál sería su principal fuente de ingresos?	
a. Agricultura	
b. Ganadería	
c. Cuidado de especies menores	
d. Comercio	
e. Otra. Cual	
20. ¿En este trabajo, usted se desempeña como:	
a. Obrero o empleado de empresa particular	
b. Obrero o empleado del gobierno	
c. Empleado domestico	
d. Trabajador por cuenta propia	
e. Patrón o empleador	
f. Trabajador familiar sin remuneración	
g. Trabajador sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares	
h. Jornalero o peón	
i. Otro. Cual	
21. ¿Cuántas horas a la semana se dedica a la elaboración de artesanías?	
a. 40 horas/semana o mas	
b. Menos de 40 horas/semana	
22. En caso de que trabaje menos de 40 semanas, ¿Cuál es la razón por la que trabaja normalmente menos de 40 horas a la semana?	
a. Es lo único que ha conseguido pero quiere trabajar más horas	
b. Es la jornada que se ajusta a sus necesidades	

c. Otra. Cual	
23. ¿Cuál de las siguientes formas de trabajo realizo en la semana pasada?	
a. Por honorarios o prestaciones de servicios	
b. Por obra	
c. Por piezas o a destajo	
d. Por comisión	
e. Vendiendo por catálogo/lista de productos	
f. Otro. ¿Cuál?	
24. Este trabajo es	
a. Ocasional(de vez en cuando)	
b. Estacional (En ciertas épocas)	
c. Permanente	
d. Otro. Cual	
25. ¿Considera que los ingresos mensuales que aportan las artesanías a su hogar son?	
a. Suficientes	
b. Insuficientes	
26. ¿En qué actividad ocupo la mayor parte del tiempo la semana pasada?	
a. Trabajando como Artesano	
b. Buscando trabajo como artesano u otro oficio	
c. Estudiando	
d. Oficios del hogar	
e. Incapacitado para trabajar	
f. Otra actividad. Cual	
27. Además de lo anterior, ¿realizo la semana pasada alguna actividad paga por una hora o más?	
a. Si.	

¿Cuál?	
b. No	
28. En caso de que en la semana pasada realizase una actividad paga por una hora o más, ¿Cuántas horas trabajo la semana pasada en esta actividad?	
29. En caso de que en la semana pasada realizase una actividad paga por una hora o más, en esta actividad usted es:	
a. Obrero o empleado de empresa particular	
b. Obrero o empleado del gobierno	
c. Empleado domestico	
d. Trabajador por cuenta propia	
e. Patrón o empleador	
f. Trabajador familiar sin remuneración	
g. Trabajador sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares	
h. Jornalero o peón	
i. Otro. Cual	
30. ¿Su trabajo artesanal es remunerado económicamente/dinero en moneda o billetes?	
a. Si	
b. No	
31. En caso de que su trabajo artesanal no sea remunerado económicamente, ¿Desearía conseguir un trabajo como artesano remunerado?	
a. Si	
b. No. Justifique	

32. ¿El mes pasado recibió alguno de los siguientes ítems como parte de pago por su trabajo como artesano, que no constituyan dinero/moneda?	
a. Alimentos	
b. Vivienda	
c. Otro. ¿Cuál?	
33. En su trabajo, ¿tiene algún tipo de contrato? (verbal o escrito)	
a. Si	
b. No	
c. No sabe, no informa	
34. En caso de tener un contrato, este es	
a. A termino indefinido	
b. A termino fijo	
c. No sabe, no informa	
35. Por su trabajo actual recibe o tiene derecho a: (marque más de una en caso de ser necesario y ninguna si no recibe ninguno de los ítems de la lista)	
a. Prima de Navidad	
b. Cesantías	
c. Vacaciones con sueldo	
d. Auxilio de Transporte	
e. Viatico y/o bonificaciones	
f. Prima de servicios	
36. ¿El mes pasado recibió ingresos por horas extras?	
a. Si	
b. No	
c. No sabe, no informa	
37. ¿Está afiliado por una empresa o individualmente a una Aseguradores de Riesgos	

Laborales (por accidente de trabajo, enfermedad profesional, etc.)?	
a. Si	
b. No	
c. No sabe, No informa	
38. ¿Está afiliado a una caja de compensación familiar?	
a. Si	
b. No	
c. No sabe, No informa	
39. ¿Tiene un horario específico en su trabajo artesanal?	
a. Si. Cual	
b. No	
40. ¿Cuántos meses lleva trabajando como artesano? (si responde en años hacer la conversión a meses)	
41. ¿Porque medio principal consiguió su trabajo como artesano?	
a. Por amigos o familiares o colegas	
b. Visito, llevo o envié hojas de vida a empresas o empleadores	

c. Visito, llevo o envié hojas de vida a bolsas de empleo o intermediarios	
d. Puso o consulto avisos clasificados	
e. Por convocatorias	
f. Por sistema de información SENA	
g. Otro medio. Cual	
h. No sabe no informa	
42. Para desplazarse a su trabajo, usted utiliza	
a. Bus	
b. Automóvil	
c. Se moviliza a pie	
d. Otro. Cual	
43. ¿Desea cambiar el trabajo como artesano que tiene actualmente por otro relacionado a otra área u oficio?	
a. Si. Justifique	
b. No.	

<b>SEGURIDAD SOCIAL Y PROTECCION EN LA EDAD ADULTA</b>	
44. ¿Está afiliado, es cotizante o beneficiario de alguna entidad de seguridad social en salud?	
a. Si. Cual.	
b. No	
c. No sabe/ No informa	
45. ¿Está cotizando actualmente a un fondo de pensiones?	
a. Si	
b. No	

c. Ya es pensionado	
46. En caso de que este cotizando a un fondo de pensiones, ¿Por cuantos años ha cotizado aproximadamente?	
47. En caso de que este cotizando a un fondo de pensiones, ¿Quién paga mensualmente por la afiliación al fondo de pensiones?	
a. Paga una parte y la otra la empresa/patrono	
b. Paga la totalidad de la	

afiliación	
c. Paga completamente la empresa/patrono	
48. ¿Qué está haciendo usted actualmente para mantenerse económicamente en su vejez?	
a. Aportar a un fondo de pensiones obligatorias	
b. Aportar a un fondo de pensiones voluntarias	
c. Ahorrando	
d. Haciendo inversiones	
e. Pagando un seguro por su cuenta	
f. Preparando a sus hijos para que puedan mantenerlo en su vejez	
g. Nada	
h. Otro.	
Cual.	
49. En caso de enfermedad, ¿Cómo cubriría los costos médicos y los medicamentos?	
a. Es afiliado como cotizante a un régimen contributivo de salud EPS	
b. Es afiliado a un régimen subsidiado de salud SISBEN	
c. Es beneficiario de un afiliado	
d. Con ahorros pensionales	
e. Con ayuda de los hijo o familiares	
f. Con otro tipo de seguro o cubrimiento	
g. Pidiendo dinero prestado	
h. Venderá su vivienda o bienes del hogar	
i. Empeñara bienes del hogar	
j. No lo ha considerado	
k. No tiene recursos	
l. Otro.	
Cual	

<b>ACTIVIDAD EMPRESARIAL</b>	
50. ¿La empresa, negocios, industria, oficina, firma o finca donde trabaja tiene Razón Social/Nombre de constitución?	
a. Si	
b. No	
d. No sabe/ No informa	
51. En caso de tener razón social o nombre de constitución, ¿Cual es este?	
52. En su labor artesanal, ¿Trabaja independiente/tiene su propio negocio, trabaja asociado con otras personas o es empleado?	
a. Independiente/Negocio Propio	
b. Asociado/Con otras personas	
c. Es empleado de una empresa/negocio	
53. En su labor artesanal usted labora en una empresa, negocio, industrial, oficina, firma o finca:	
a. Publica	
b. Privada	
c. Mixta	
d. ONG	
e. Otra.	
¿Cuál?	
54. ¿Cuántas personas en total tiene la empresa, negocio, industrial, oficina, firma o finca o sitio donde trabaja las artesanías?	
a. Trabaja solo	
b. 2 a 3 personas	
c. 4 a 5 personas	
d. 6 a 10 personas	
e. 11 a 19 personas	

f. 20 a 30 personas	
g. 31 a 50 personas	
h. 51 a 100 personas	
i. 101 o más personas	
55. ¿Dónde se realiza principalmente su trabajo artesanal?	
a. En esta vivienda	
b. En otras viviendas	
c. En kiosco-caseta	
d. En vehículo	
e. De puerta en puerta	
f. Sitio al descubierto en la calle (Ambulante y estacionario)	
g. Local fijo, ofician, fabrica, etc.	
h. En el campo o área rural, mar o rio	
i. En una obra de construcción	
j. En una mina o cantera	
k. Otro. Cual	
56. ¿Dónde se comercializa principalmente su trabajo artesanal?	
a. En esta vivienda	
b. En otras viviendas	
c. En kiosco-caseta	
d. En vehículo	
e. De puerta en puerta	
f. Sitio al descubierto en la calle (Ambulante y estacionario)	
g. Local fijo, ofician, fabrica, etc.	
h. En el campo o área rural, mar o rio	
i. En una obra de construcción	
j. En una mina o cantera	
k. Otro. Cual	

57. ¿El lugar donde trabaja/es propietario tiene registro en Cámara de Comercio?			
a. Si			
b. No			
c. No sabe/ No informa			
58. ¿El lugar donde trabaja/es propietario pertenece a un grupo organizado con fines relacionados a la producción de artesanías?			
a. Si. Cual.			
b. No			
c. No sabe/ No informa			
59. ¿Usted se encuentra registrado como Artesano ante alguna entidad competente?			
a. Si. Cual.			
b. No			
c. No sabe/ No informa			
60. ¿Qué productos artesanales elabora? (marque más de una opción si es necesario)			
a. Tejidos en Lana			
b. Tallados en Madera			
c. Productos de Cestería			
d. Productos de Chaquira			
e. Otra. ¿Cuál/es?			
61. Según su criterio y experiencia, ¿Que tamaño de productos artesanales elabora? (Marque más de una casilla de tamaño y producto de ser necesario)			
Producto/Tamaño	Pequeño	Mediano	Grande
Tejido en Lana			
Tallados en Madera			
Productos			

de Cestería				
Producto de Chaquira				
Otro: _____				
Otro: _____				
Otro: _____				
62. Según su criterio y experiencia, ¿Cuánto tiempo (horas) aproximadamente usted utiliza para elaborar un producto? (Si manifiesta un tiempo inferior o superior a la unidad "horas" convertirlo para equiparar resultado. Ejemplo: 10 minutos=0.6 horas)				
Producto/Tiempo	Pequeño	Mediano	Grande	
Tejido en Lana				
Tallados en Madera				
Productos de Cestería				
Producto de Chaquira				
Otro: _____				
Otro: _____				
Otro: _____				
63. Según su criterio y experiencia, ¿Cuántas unidades aproximadamente usted elabora semanalmente?				
Producto/Cantidades	1-10 und	11-20 und	21-30 und	Más d

				e 3 0 u n d
Tejido en Lana				
Tallados en Madera				
Productos de Cestería				
Producto de Chaquira				
Otro: _____				
Otro: _____				
Otro: _____				
64. Según su criterio y experiencia, ¿Cuál es el costo promedio de una unidad de su producto? (Indique en cada casilla el precio en pesos Colombianos. Ejemplo:\$100.000)				
Producto/Tiempo	Pequeño	Mediano	Grande	
Tejido en Lana				
Tallados en Madera				
Productos de Cestería				
Producto de Chaquira				
Otro: _____				
Otro: _____				
Otro: _____				

No sabe/ No informa			
65. Según su criterio y experiencia, ¿Cuál es el precio de venta promedio de una unidad de su producto? (Indique en cada casilla el precio en pesos Colombianos. Ejemplo:\$100.000)			
Producto/Tiempo	Pequeño	Mediano	Grande
Tejido en Lana			
Tallados en Madera			
Productos de Cestería			
Producto de Chaquira			
Otro: _____			
Otro: _____			
Otro: _____			
No sabe/ No informa			
66. ¿El producto que usted elabora cuenta con una marca/empaque que lo identifique en el mercado?			
a. Si			
C			
ua			

IDENTIFICACION CULTURAL	
1. ¿Usted cree que la elaboración y comercialización de productos artesanales es una forma de dar a conocer la identidad y valores de su cultura?	
a. Si	
b. No	

I.	
b. No	
c. No sabe/ No informa	
67. ¿La comercialización de los productos que usted elabora se realiza de manera directa o con intermediarios?	
a. Directa	
b. Con intermediarios. Cual/es	
c. No sabe/ No informa	
68. La comercialización de las artesanías que usted elabora se realiza a nivel:	
a. Regional/Municipal/Departamental	
b. Nacional	
c. Internacional	
d. No sabe/ No informa	
69. ¿El principal comprador de los productos que elabora es?	
a. Un turista de la región	
b. Una persona natural que compra y vende artesanías	
c. Una empresa Nacional que comercializa artesanías	
d. Una empresa internacional que comercializa artesanías	
e. Otro. Cual.	
f. No sabe/ No informa	

Justifique	
2. ¿Cómo califica usted los programas que se vienen desarrollando en pro	

de fomentar el desarrollo del sector artesanal?	
a. Excelentes	
b. Buenos	
c. Regulares	
d. Malos	
Justifique	

3. ¿De qué manera cree usted los estamentos gubernamentales y privados pueden coadyuvar al desarrollo de la actividad artesanal??	
a. Creación de cadena productiva	
b. Creación de alianzas estratégicas	
c. Generación de estímulos económicos	
d. Fomento de la asociatividad y creación de empresas	
e. Otro. Cual.	

**GRACIAS POR SU COOPERACION EN LOS PROCESOS INVESTIGATIVOS Y DE FORTALECIMIENTO A LA REGION.**

**Encuestador:**

\_\_\_\_\_

## ANEXO C. FORMATO N°1 LLUVIA DE IDEAS FASE 1 - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA

Identificación de las variables relacionadas con el sector empresarial artesanal

Técnica: lluvia de ideas

Fase: 1

Apreciado señor/señora

Usted ha sido convocado a esta reunión para hacer parte del proyecto "análisis prospectivo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal en el valle de Sibundoy: comunidades indígenas Camëntšá e inga"; dado su conocimiento del sector artesanal en estas comunidades, le solicitamos describa las variables tanto positivas como negativas que intervienen en el desarrollo empresarial artesanal de su región y de una descripción de las mismas.

Tenga en cuenta: describir ideas con un grado alto de individualidad (no agruparlas unas con otras), nombrar una variable y referirse exclusivamente a tal en la definición, no describir la variable en los mismos términos de su nombre (tautología) e incurrir en términos propios de la variable.

	Variables	Definición
1		
2		
3		
4		
5		
n		

## ANEXO D. FORMATO N°2 LLUVIA DE IDEAS FASE 2 - IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA

Identificación de las variables relacionadas con el sector empresarial artesanal

Técnica: lluvia de ideas

Fase: 2

Apreciados señores/as

Reúnase en un grupo conformado por los cuatro (4) actores o agentes de cambio (el poder, la producción, la comunidad y el saber). Respecto a las variables anteriormente descritas por cada uno de los participantes, socialícelas y seleccione aquellas variables que el grupo considera las más influyentes en el desarrollo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal del valle de Sibundoy.

Tenga en cuenta: describir ideas con un grado alto de individualidad (no agruparlas unas con otras), nombrar una variable y referirse exclusivamente a tal en la definición, no describir la variable en los mismos términos de su nombre (tautología) e incurrir en términos propios de la variable.

	Variables	Definición
1		
2		
3		
4		
5		
6		
n		

**NEXO E. FORMATO N°3 MATRIZ ANÁLISIS ESTRUCTURAL -**

## IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA

Relaciones de las variables en la matriz de análisis estructural

Técnica: análisis estructural

En un esfuerzo de coordinación entre las partes se delimito una serie de variable que influyen en el entorno del sector artesanal empresarial del valle de Sibundoy; reúnanse en un grupo conformado únicamente por su grupo de actores (el poder, la producción, la comunidad y el saber) y determine el grado de influencia de cada variable sobre las demás colocando un numero o letra correspondiente a cada casilla, mediante el siguiente método:

- 0: no tiene influencia
- 1: influencia directa débil
- 2: influencia directa media
- 3: influencia directa fuerte
- P: influencia potencial

Matriz de análisis estructural																
Influencia de/sobre	Influencia directa															Motricidad total
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	Vn	
V1																
V2																
V3																
V4																
V5																
V6																
V7																
V8																
V9																
V10																
V11																
V12																
V13																
V14																
Vn																
Dependencia Total																

### ANEXO F. MATRIZ ANÁLISIS ESTRUCTURAL - IDENTIFICACIÓN DE LAS

## VARIABLES QUE CONFORMAN EL PROBLEMA

### Definición de las variables seleccionadas

No.	Variable	Definición
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

## ANEXO G. FORMATO N°4 TALLER MÉTODO MACTOR - ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE ACTORES

Cuestionario de entrevista para el análisis del cuadro de estrategias por actores

Técnica: método Mactor

Fase: 1

El siguiente cuestionario permitirá determinar los proyectos, anhelos y limitantes que usted tiene desde su posición o cargo laboral para el desarrollo de la actividad empresarial artesanal en el valle de Sibundoy.

Tema:

Fecha:

Actor:

Persona entrevistada:

Poder	
Producción	
Comunidad	
Saber	

Nombre:	
Organismo:	
Cargo:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico	

1. ¿cuáles son los objetivos misionales de la entidad o institución de la que hace parte?
2. ¿qué proyectos formulados o en curso, tiene usted o su institución relacionados con las variables seleccionadas en el taller anterior frente a el desarrollo de las manifestaciones empresariales del sector artesanal en el valle de Sibundoy?
3. ¿cuáles son o podrían ser las limitantes de estos proyectos que no permitan alcanzarlos?

4. ¿cuáles son los objetivos o anhelos que usted se ha planteado para con su institución?
5. ¿qué temores tiene que podrían afectar a estos objetivos o anhelos?

## ANEXO H. FORMATO N°5 TALLER MÉTODO MACTOR – EVALUACIÓN DE OBJETIVOS

Cuestionario para el análisis de las posiciones en la matriz de actores x objetivos  
(Mao)

Técnica: método Mactor  
Fase: 2

El siguiente cuestionario permitirá determinar el grado de relación o influencia de las funciones que usted ejerce desde su posición o cargo laboral para el desarrollo de objetivos identificados a continuación, los cuales son el resultado de la sistematización de la totalidad de objetivos de actores participantes de este proyecto.

De lectura a los objetivos propuestos y califique con: desacuerdo total, desacuerdo medio, desacuerdo bajo, indiferencia, acuerdo bajo, acuerdo medio o total acuerdo cada uno en la Cuadro indicada.

Tema:

Fecha:

Actor:

Persona entrevistada:

Poder	■
Producción	■
Comunidad	■
Saber	■

Nombre:	
Organismo:	
Cargo:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico	

### Objetivos

Objetivo 1: (descripción)

Objetivo 2: (descripción)

Objetivo 3: (descripción)

Objetivo 4: (descripción)

Objetivo 5: (descripción)

Objetivo n: (descripción)

	Desacuerdo total	Desacuerdo medio	Desacuerdo bajo	Indiferencia	Acuerdo bajo	Acuerdo medio	Total acuerdo
Objetivo 1							
Objetivo 2							
Objetivo 3							
Objetivo 4							
Objetivo 5							
Objetivo n							

## ANEXO I. FORMATO N°6 TALLER MÉTODO MACTOR – EVALUACIÓN DE LA RELACION DE ACTORES POR ACTORES

Cuestionario para el análisis de las posiciones en la matriz de actores x actores  
(MAD)

Técnica: método Mactor  
Fase: 3

El siguiente cuestionario permitirá determinar la frecuencia con la que usted desde su posición o cargo laboral consulta a otros actores para la toma de decisiones. En el cuadro indicado marque una “x” en la casilla con la frecuencia que usted solicita el apoyo del actor indicado en la toma de decisiones.

Tema:

Fecha:

Actor:

Persona entrevistada:

Poder	
Producción	
Comunidad	
Saber	

Nombre:	
Organismo:	
Cargo:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico	

	Nunca	Muy pocas veces	Algunas veces	Siempre
Actor 1				
Actor 2				
Actor 3				
Actor 4				
Actor 5				
Actor n				

## ANEXO J. FORMATO N°7 TALLER MÉTODO SMIC - DETERMINACIÓN DE ESCENARIOS

Cuestionario para la determinación de escenarios futuros

Técnica: método Smic

El siguiente cuestionario permite determinar la viabilidad estadística de la ocurrencia de escenarios futuros en base a las hipótesis planteadas a continuación; se pide que califique la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos escenarios en una escala de: muy alto, alto, dudoso, poco probable e improbable, marcando un "x" en la casilla del cuadro indicado y siguiendo las instrucciones que se detallan en cada una. Marque con una "x" la casilla de independiente si la ocurrencia de los escenarios no tienen relación el uno con el otro, o no tienen grado de incidencia.

Tema:

Fecha:

Actor:

Persona entrevistada:

Poder	
Producción	
Comunidad	
Saber	

Nombre:	
Organismo:	
Cargo:	
Dirección:	
Teléfono:	
Correo electrónico	

### Escenarios

	Descripción	Situación actual
Escenario 1		
Escenario 2		

Probabilidad simple de ocurrencia de escenarios											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del escenario 1 y 2 respectivamente en un horizonte de 10 años?											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario 1											
Escenario 2											

Probabilidad condicional de ocurrencia de escenarios											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuál es la probabilidad de ocurrencia del escenario 2, dada la real ejecución del escenario 1?											
Escenario 3											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del escenario 2, dada la no ejecución del escenario 1?											
Escenario 4											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del escenario 1, dada la real ejecución del escenario 2?											
Escenario 5											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del escenario 1, dada la no ejecución del escenario 2?											
Escenario 6											

## ANEXO K: SISTEMATIZACIÓN TALLERES

### SISTEMATIZACIÓN TALLER 1

Variable	Descripción
Adquisición de materia prima	Escases de materia prima en el lugar donde se habita y los costos son más altos
Escases de recursos económicos	No permite quizá elaborar grandes cantidades en productos artesanales
Los intermediarios	El precio no es justo en el producto artesanal es muy al pagado
Comercialización	Hay muy pocos salidas de ventas ´por eso se elabora cuando se requiera
Aprendizaje de los artesanos	Ha permitido comparte conocimientos en algunos espacio como a nivel familiar elaborar para el mismo uso
Valor cultural	Gracias a las enseñanza de nuestros mayores y otras personas se va fortaleciendo las costumbres en donde se comparte en la familia y los demás para seguir perviviendo como pueblo Camëntšá e inga
Producción sobre todo para el uso personal y familiar	Porque no quiere que se pierda la simbología no se pierda
Personas ajenas a las comunidades son quienes se benefician de lo que realizan los artesanos	Observa que los intermediarios son quienes se llevan las ganancias y los indígenas venden por vender
No tienen los artesanos conocimientos de los procesos que están desarrollando instituciones para el sector artesanal	Porque artesanías de Colombia por ejemplo contempla en colocar una marca colectiva sin contemplar la opinión de los artesanos
Instituciones emprenden procesos en donde involucran personal que no se relaciona con la actividad	Se plantean programas para aportar al sector pero a los verdaderos sabedores no se los involucra por sus pocos conocimientos en las nuevas tendencias por ejemplo la tecnología
El indígena por naturaleza tiene hábitos artesanales	Porque si al indígena (masculino o femenina) desde su infancia se propicia espacios de exploración artesanal más tarde será artesano calificado
El indígena tiene capacidad extraer de la imaginación la creatividad	Porque sus trabajo de artesanías son evidencia clara de esto
Se evidencia escaso o ausencia del apoyo desde el cabildo hacia los artesanos	Cada uno de los artesanos busca los medios para sacar sus productos
La niñez, la juventud indígena necesita fortaleces desde la familia, desde las instituciones educativas	Existen sabedores (as) que con dificultad comparten sus saberes artesanales a niños, jóvenes y ellos lleva a la decadencia

saberes ancestrales	
La materia prima para los talladores se escasea en gran escala	El árbol de urapan, sauce en la luna tiende a acabarse porque este tipo de vegetación no se reforesta con tiempo
Algunos indígenas venden sus saberes artesanales a no indígenas y ello si aprovechan para luego sacar productos en su beneficio	Se observa en nuestras comunidades no indígenas que comercializan variedad de artículos que aprendieron de los indígenas
Los productos artesanales elaborados por indígenas muestran en su simbología una riqueza cultural incalculable	Porque en cada trabajo o producto hay un pensamiento específico como legado ancestral y de su imaginación y creatividad
La materia prima se compra y no se produce	Antes no se compraba la materia prima sino que el proceso productivo era propio
Los precios no son competitivos con el costo de vida	El costo de vida incrementado reduce la posibilidad de producir artesanías para sostenerse
No hay compradores del producto tradicional	Por motivo de la modernidad y la moda se ha dejado de vender
No es económicamente rentable	Toca dedicarse a otras actividades secundarias para sostenerse económicamente y no se tiene una sola actividad económica
Identidad cultural	Se produce artesanías por mantener la tradición indígena y no perder tradiciones ancestrales
Se falsifican artesanías	Las artesanías indígenas se falsifican y hay mayor producción, por tanto lo tradicional pierde mercado, estas se elaboran por persona no indígenas.
Conocer si existe de manera permanente materia prima para elaboración de artesanías	En el caso de tallado de madera el artesano cuenta con su materia prima o tiene que comprarlas (árboles)
Existen una capacitación continua o nula a los artesanos	Los artesanos muchas veces se capacitan con entidades del área pero no son diseño propios
A veces existe competencia desleal en la venta de artesanías	Los artesanos deberían manejar precios colectivos para evitar la competencia desleal
No se encuentran centro de venta de materia prima para elaborar artesanías	En el valle de Sibundoy es poco lo que se consigue para hacer artesanías, es necesario viajar a otras ciudades
Pago poco justo a los artesanos que elaboran las artesanías (chaquira-madera)	Muchas veces no se reconoce el trabajo de los artesanos porque no les pagan lo justo
La simbología propia que existe la patentan otro tipo de entidades	Muchas veces los artesanos crean diseños según su imaginación, creatividad y enseñanzas, pero es patentado por otros.
Se han perdido el significado de la simbología en la comunidad	Interesante fortalecer la enseñanza de los símbolos, generación, tras generación con las mamitas a los niños.
La materia prima para la elaboración de artesanías en madera se encuentra en la chagra y	Diagnóstico de las materias primas utilizadas por la comunidad para la repoblación en chagra y bosques

los bosques naturales	
Las artesanías indígenas se deben valorar de acuerdo a su evolución generacional	La simbología en la artesanías es propia de los pueblos indígenas Camëntšá e inga: identidad
La organización del gremio artesanal indígena permitirá la apertura de mercadeo y evitar la intermediación	Que el valor agregado del producto se quede en el artesano como primer eslabón de la cadena
Innovación tecnológica en herramientas que permitan dar mayor productividad en la elaboración artesanal: terminado	Capacitación e introducción de herramienta
Vinculación del núcleo familia en labores artesanales: economía sostenible	Transmisión del conocimiento
Participación en eventos, ferias de exposición artesanal para abrir cadenas de comercialización	Presentar nuestra cultura al mundo
Apoyo a los artesanos con proyectos de fortalecimiento empresarial	Presentar al ministerio de cultura proyectos para contribuir al fortalecimiento de su actividad con la entrega de materia prima, participación nacional en ferias artesanales
Existen intermediarios que no pagan a buen precio la artesanías	Muchas veces e aprovechan de las necesidades del artesano y no le pagan lo que vale por su calidad
Asesorar en marketing y mercadeo a los artesanos	Crear un sello como tal que agrupe a los artesanos del valle de Sibundoy y no a entidades y que ellos puedan acceder a convocatorias
Apoyo profesional para emprendimiento empresarial	Apoyo profesional con personas de la misma comunidad que se duelan y quieran sacar adelante el sector artesanal
Norma de información tradicional: protocolo	Proyección al conocimiento tradicional
Perdida de tecnología propia	Sustentabilidad artesanal: financiera, ambiental y cultural
Diseños /motivos nuevos	Diseño motivos nuevos partiendo de lo tradicional implica un valor agregado pero como se interpreta la artesanía dentro de la misma comunidad y fuera de ella
Autoconsumo de artículos	Como fortalecer el autoconsumo que implicaciones tiene o porque no se puede hacer
Recopilación investigativa de técnicas, procesos	Investigación que se comparten desde las instituciones
Enseñanza de la labor artesanal	Desde espacios comunitarios no hay motivo para el relevo intergeneracional en conocimientos
Reconocimiento a la labor artesanal	No se valoran al artesano por su valor en la enseñanza
Protocolo de protección al	Tendencia de actores externos a apropiarse del

conocimiento tradicional y a la propiedad intelectual	conocimiento
Organización del sector artesanal desde el cabildo	Las organizaciones están aisladas desde el cabildo "desarticuladas" a los procesos
Mercadeo	Obedece a dinámicas impuestas; no hay un espacio comunitario para mercadeo entre estudio de mercado
Tecnológicas	Desde lo propio, pérdida de tendencias ancestrales, des lo eterno, baja apropiación de tendencias
Materias primas	insumos de arte artesanal, pintura fibras, en desaparición
Sustentabilidad de la labor artesanal /financiera-cultural-ambiental)	Análisis de la labor artesanal de la labor artesanal a las finanzas familiares, análisis de costo beneficio de los productos artesanales
Proyectos de innovación sin reconocimiento de la propiedad intelectual	Actores externos desarrollan proyectos de innovación sin concertación
Ofertas institucionales de la industria y turismo, min. Ambiente etc., no adoptadas a las necesidades valoración económica de las artesanías	No hay concertación de las iniciativas de fortalecimiento y esto genera choques en las autoridades y comunidad artesanal

## SISTEMATIZACIÓN SMIC

### TECNICA: METODO SMIC

El siguiente cuestionario permite determinar la viabilidad estadística de la ocurrencia de escenarios futuros en base a las hipótesis planteadas a continuación; se pide que califique la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos escenarios en una escala donde “0” representa que el evento será IMPROVABLE Y “10” representa que el evento será MUY PROBABLE, marcando un “x” en la casilla del cuadro indicado y siguiendo las instrucciones que se detallan en cada una. Marque con una “x” la casilla de Independiente si la ocurrencia de los escenarios no tiene relación el uno con el otro, o no tienen grado de incidencia.

Actor:

Persona Entrevistada:

Poder	x
Producción	
Comunidad	
Saber	

Nombre:	HAROLD MAVISOY
Organismo:	CABILDO CAMENTSA BIYA-SIBUNDOY
Cargo:	ALGUACIL PRIMERO

### ESCENARIOS

	Descripción	Situación Actual
Escenario 1	Los Cabildos Indígenas desarrollaran programas de capacitación Teorico-practicos (espacios de Dialogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos, para ello se debe involucrar a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad conocedores de las Áreas de Trabajo.	Existen capacitaciones esporádicas no dirigidas a un segmento específico de la población. Los niños son iniciados en las tradiciones artesanales por sus familiares y talleres en los cabildos, pero no hay abastecimiento de elementos esenciales en este aprendizaje como materia prima. Quienes tienen como labor la artesanía no reciben capacitación para mejorar sus condiciones económicas a través de programas de empresarismo y mercadeo de sus productos.

Escenario 2	Los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos tienen un mercado comunitario donde dan a conocer y comercializan de forma directa los productos que elaboran; a este lugar acuden compradores nacionales e internacionales, y está dirigido por un órgano administrativo que lo componen miembros de los cabildos y los representantes artesanales. Posee infraestructura física y organizacional y compromiso con las comunidades indígenas en preservar las tradiciones bajo un enfoque económico sostenible.	Los artesanos de la zona no tienen un lugar donde comercializa sus productos artesanales, deben salir con estos al mercado a buscar compradores, debido a ello existen muchos intermediarios dedicados a la compraventa de artesanías indígenas y causan en la comunidad inconformidad por su forma de comercialización, la imparcialidad de los precios de venta y la degradación de la simbología indígena.
-------------	---	---

PROBABILIDAD SIMPLE DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1 y 2 respectivamente en un horizonte de 10 años?											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario 1										x	
Escenario 2							x				

PROBABILIDAD CONDICIONAL DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la real ejecución del Escenario 1?											
Escenario 3								x			
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la no ejecución del Escenario 1?											
Escenario 4				x							
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la real ejecución del Escenario 2?											
Escenario 5								x			
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la no ejecución del Escenario 2?											
Escenario 6									x		

## TECNICA: METODO SMIC

El siguiente cuestionario permite determinar la viabilidad estadística de la ocurrencia de escenarios futuros en base a las hipótesis planteadas a continuación; se pide que califique la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos escenarios en una escala donde “0” representa que el evento será IMPROVABLE Y “10” representa que el evento será MUY PROBABLE, marcando un “x” en la casilla del cuadro indicado y siguiendo las instrucciones que se detallan en cada una. Marque con una “x” la casilla de Independiente si la ocurrencia de los escenarios no tiene relación el uno con el otro, o no tienen grado de incidencia.

Actor:

Persona Entrevistada:

Poder	
Producción	x
Comunidad	
Saber	

Nombre:	CLAUDIA CHICUNQUE
Organismo:	ARTESANA
Cargo:	INDEPENDIENTE

### ESCENARIOS

	Descripción	Situación Actual
Escenario 1	Los Cabildos Indígenas desarrollaran programas de capacitación Teorico-practicos (espacios de Dialogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos, para ello se debe involucrar a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad concedores de las Áreas de Trabajo.	Existen capacitaciones esporádicas no dirigidas a un segmento específico de la población. Los niños son iniciados en las tradiciones artesanales por sus familiares y talleres en los cabildos, pero no hay abastecimiento de elementos esenciales en este aprendizaje como materia prima. Quienes tienen como labor la artesanía no reciben capacitación para mejorar sus condiciones económicas a través de programas de empresarismo y mercadeo de sus productos.

Escenario 2	Los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos tienen un mercado comunitario donde dan a conocer y comercializan de forma directa los productos que elaboran; a este lugar acuden compradores nacionales e internacionales, y está dirigido por un órgano administrativo que lo componen miembros de los cabildos y los representantes artesanales. Posee infraestructura física y organizacional y compromiso con las comunidades indígenas en preservar las tradiciones bajo un enfoque económico sostenible.	Los artesanos de la zona no tienen un lugar donde comercializa sus productos artesanales, deben salir con estos al mercado a buscar compradores, debido a ello existen muchos intermediarios dedicados a la compraventa de artesanías indígenas y causan en la comunidad inconformidad por su forma de comercialización, la imparcialidad de los precios de venta y la degradación de la simbología indígena.
-------------	---	---

PROBABILIDAD SIMPLE DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1 y 2 respectivamente en un horizonte de 10 años?											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario 1			x								
Escenario 2					x						

PROBABILIDAD CONDICIONAL DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la real ejecución del Escenario 1?											
Escenario 3						x					
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la no ejecución del Escenario 1?											
Escenario 4			x								
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la real ejecución del Escenario 2?											
Escenario 5					x						
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la no ejecución del Escenario 2?											
Escenario 6					x						

## TECNICA: METODO SMIC

El siguiente cuestionario permite determinar la viabilidad estadística de la ocurrencia de escenarios futuros en base a las hipótesis planteadas a continuación; se pide que califique la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos escenarios en una escala donde “0” representa que el evento será IMPROVABLE Y “10” representa que el evento será MUY PROBABLE, marcando un “x” en la casilla del cuadro indicado y siguiendo las instrucciones que se detallan en cada una. Marque con una “x” la casilla de Independiente si la ocurrencia de los escenarios no tiene relación el uno con el otro, o no tienen grado de incidencia.

Actor:

Persona Entrevistada:

Poder	
Producción	
Comunidad	x
Saber	

Nombre:	TIRSA CHINDOY
Organismo:	INDEPENDIENTE
Cargo:	MAESTRA EN ARTES PLASTICAS

### ESCENARIOS

	Descripción	Situación Actual
Escenario 1	Los Cabildos Indígenas desarrollaran programas de capacitación Teorico-practicos (espacios de Dialogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos, para ello se debe involucrar a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad conocedores de las Áreas de Trabajo.	Existen capacitaciones esporádicas no dirigidas a un segmento específico de la población. Los niños son iniciados en las tradiciones artesanales por sus familiares y talleres en los cabildos, pero no hay abastecimiento de elementos esenciales en este aprendizaje como materia prima. Quienes tienen como labor la artesanía no reciben capacitación para mejorar sus condiciones económicas a través de programas de empresarismo y mercadeo de sus productos.

Escenario 2	Los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos tienen un mercado comunitario donde dan a conocer y comercializan de forma directa los productos que elaboran; a este lugar acuden compradores nacionales e internacionales, y está dirigido por un órgano administrativo que lo componen miembros de los cabildos y los representantes artesanales. Posee infraestructura física y organizacional y compromiso con las comunidades indígenas en preservar las tradiciones bajo un enfoque económico sostenible.	Los artesanos de la zona no tienen un lugar donde comercializa sus productos artesanales, deben salir con estos al mercado a buscar compradores, debido a ello existen muchos intermediarios dedicados a la compraventa de artesanías indígenas y causan en la comunidad inconformidad por su forma de comercialización, la imparcialidad de los precios de venta y la degradación de la simbología indígena.
-------------	---	---

PROBABILIDAD SIMPLE DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1 y 2 respectivamente en un horizonte de 10 años?											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario 1									x		
Escenario 2								x			

PROBABILIDAD CONDICIONAL DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la real ejecución del Escenario 1?												
Escenario 3									x			
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la no ejecución del Escenario 1?												
Escenario 4				x								
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la real ejecución del Escenario 2?												
Escenario 5										x		
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la no ejecución del Escenario 2?												
Escenario 6									x			

## TECNICA: METODO SMIC

El siguiente cuestionario permite determinar la viabilidad estadística de la ocurrencia de escenarios futuros en base a las hipótesis planteadas a continuación; se pide que califique la probabilidad de ocurrencia de cada uno de estos escenarios en una escala donde “0” representa que el evento será IMPROVABLE Y “10” representa que el evento será MUY PROBABLE, marcando un “x” en la casilla del cuadro indicado y siguiendo las instrucciones que se detallan en cada una. Marque con una “x” la casilla de Independiente si la ocurrencia de los escenarios no tiene relación el uno con el otro, o no tienen grado de incidencia.

Actor:

Persona Entrevistada:

Poder	
Producción	
Comunidad	
Saber	x

Nombre:	LUZ MIRIAM CHASOY JACANAMEJOY
Organismo:	CENTRO EDNOEDUCATIVO RURAL SAN SILVESTRE
Cargo:	DIRECTORA

### ESCENARIOS

	Descripción	Situación Actual
Escenario 1	Los Cabildos Indígenas desarrollaran programas de capacitación Teorico-practicos (espacios de Dialogo) dirigidos a los Artesanos y Docentes que imparten la enseñanza de las Artesanías, en temas relacionados a: Nuevas Técnicas para la elaboración de artesanías, Conocimiento Ancestral y simbólico, Historia de las Comunidades, Emprendimiento, Comercio, Mercadeo, Tecnología, entre otras áreas según sean los requerimientos, para ello se debe involucrar a Profesionales Indígenas y/o Sabedores de la Comunidad conocedores de las Áreas de Trabajo.	Existen capacitaciones esporádicas no dirigidas a un segmento específico de la población. Los niños son iniciados en las tradiciones artesanales por sus familiares y talleres en los cabildos, pero no hay abastecimiento de elementos esenciales en este aprendizaje como materia prima. Quienes tienen como labor la artesanía no reciben capacitación para mejorar sus condiciones económicas a través de programas de Empresarismo y mercadeo de sus productos.

Escenario 2	Los Artesanos y Estudiantes de los Centros Etno-Educativos tienen un mercado comunitario donde dan a conocer y comercializan de forma directa los productos que elaboran; a este lugar acuden compradores nacionales e internacionales, y está dirigido por un órgano administrativo que lo componen miembros de los cabildos y los representantes artesanales. Posee infraestructura física y organizacional y compromiso con las comunidades indígenas en preservar las tradiciones bajo un enfoque económico sostenible.	Los artesanos de la zona no tienen un lugar donde comercializa sus productos artesanales, deben salir con estos al mercado a buscar compradores, debido a ello existen muchos intermediarios dedicados a la compraventa de artesanías indígenas y causan en la comunidad inconformidad por su forma de comercialización, la imparcialidad de los precios de venta y la degradación de la simbología indígena.
-------------	---	---

PROBABILIDAD SIMPLE DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1 y 2 respectivamente en un horizonte de 10 años?											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario 1						x					
Escenario 2									x		

PROBABILIDAD CONDICIONAL DE OCURRENCIA DE ESCENARIOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la real ejecución del Escenario 1?											
Escenario 3									x		
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 2, dada la no ejecución del Escenario 1?											
Escenario 4			x								
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la real ejecución del Escenario 2?											
Escenario 5									x		
¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia del Escenario 1, dada la no ejecución del Escenario 2?											
Escenario 6							x				