

**PROYECTO “MEJORAMIENTO DEL EMPRESARISMO DE LOS ARTESANOS  
DE PAJA TOQUILLA EN EL MUNICIPIO DE SANDONÁ, NARIÑO,  
OCCIDENTE”**

**DIANA STHEFANNIA CHAVES PORTILLA  
DIANA PATRICIA DAZA DÍAZ  
ALEXANDER FABRIANNY MORALES ARGOTI  
HÉCTOR LUIS MORENO MATABAJOY  
JENNY ALEXANDRA PINTO BOTINA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

**PROYECTO “MEJORAMIENTO DEL EMPRESARISMO DE LOS ARTESANOS  
DE PAJA TOQUILLA EN EL MUNICIPIO DE SANDONÁ, NARIÑO,  
OCCIDENTE”**

**DIANA STHEFANNIA CHAVES PORTILLA  
DIANA PATRICIA DAZA DÍAZ  
ALEXANDER FABRIANNY MORALES ARGOTI  
HÉCTOR LUIS MORENO MATABAJOY  
JENNY ALEXANDRA PINTO BOTINA**

**Trabajo de grado modalidad Diplomado presentado como requisito para  
optar al título de Administrador de Empresas.**

**Asesor:  
VÍCTOR WILLIAM PANTOJA**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2015**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo de grado, son responsabilidad exclusiva de los autores”

Artículo 1 del acuerdo N° 324 de octubre 11 de 1966, emanado por el Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

**Firma del Presidente del jurado**

---

**Firma de la Jurado**

---

**Firma del Jurado**

**San Juan de Pasto, Mayo de 2015**

## **AGRADECIMIENTOS**

AGRADECEMOS A DIOS, NUESTROS PADRES, HERMANOS, AMIGOS, A  
QUIENES YA NO ESTÁN Y A QUIENES NOS ACOMPAÑARON EN ESTE  
CAMINO  
GRACIAS...

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como finalidad realizar un informe con el cual se pueda establecer una propuesta para fomentar el empresarismo en los artesanos de paja toquilla en el municipio de Sandoná tomando como referencia LA IDENTIFICACIÓN, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA EN METODOLOGÍA GENERAL AJUSTADA MGA, puesto que esta es una herramienta que permite identificar cuáles son las necesidades de los usuarios, así como también analizar alternativas de solución de cada una de ellas y de esta manera asegurarse de que estas sean satisfechas, así también esta herramienta permite desarrollar un plan de acción y control de las actividades a desarrollar para que estas puedan ser mejoradas con el tiempo y de acuerdo a las necesidades futuras.

Finalmente en este trabajo se realizó un diagnóstico estratégico con lo cual se logró determinar la problemática clave de los artesanos dedicados a esta actividad, así como también propuestas de mejoramiento de cada necesidad a través de la implantación de la matriz de marco lógico.

## **ABSTRACT**

This paper aims to make a report with which you can establish a proposal to encourage entrepreneurship in the craft of straw shawl in the municipality of Sandoná by reference IDENTIFICATION, PREPARATION AND EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS PUBLIC IN GENERAL METHODOLOGY ADJUSTED MGA, since this is a tool to identify what the needs of users as well as discuss possible solutions for each and thus ensure that these are met, so this tool allows develop a plan action and control of the activities to be developed so that they can be improved over time and according to future needs.

Finally in this paper a strategic diagnosis with which it was determined the key problems of the craftsmen engaged in this activity, as well as proposals to improve every need through the implementation of the logical framework matrix was performed.

## **JUSTIFICACIÓN**

El presente proyecto reúne información para realizar análisis de la cadena productiva de la artesanía especialmente en la técnica de la Iraca o Paja toquilla en el municipio de Sandoná, siendo esta la actividad artesanal que se destaca en este municipio, debido a la gran cantidad de artesanas que se dedican a esta labor, además se elabora con fin de determinar la problemática de este sector y el desarrollo empresarial de la región.

En primera medida es importante conocer que el departamento de Nariño es un departamento representativo a nivel nacional en cuanto a la artesanía, además es fundamental saber la importancia de la cadena productiva y cuáles son las complicaciones para el desarrollo en la técnica de la Iraca o paja Toquilla, y por último determinar los problemas económicos, sociales, financieros y culturales, los cuales limitan el desarrollo socioeconómico y empresarial de la región.

Este proyecto también contiene los problemas claves los cuales conllevan a que la región no progrese económicamente en el sector artesanal, para lo cual se estableció que el problema central es el deficiente empresarismo en el municipio de Sandoná y que tienen causas directas e indirectas, las cuales ocasionan efectos negativos en el desarrollo de la cadena productiva artesanal de la Iraca o Paja Toquilla.

Al finalizar este proyecto se pretende obtener una propuesta que garantice la solución de todas las necesidades que el sector artesanal del municipio de Sandoná, el cual tiene como eje de acción lograr el desarrollo empresarial del sector y a la vez el desarrollo socioeconómico.

## CONTENIDO

|                                                                           | Pág. |
|---------------------------------------------------------------------------|------|
| INTRODUCCIÓN .....                                                        | 12   |
| 1. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA .....                  | 13   |
| 1.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL PROSPERIDAD PARA TODOS<br>2010-2014 ..... | 13   |
| 1.2 PLAN DEPARTAMENTAL DE DESARROLLO .....                                | 14   |
| 1.3 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL .....                                    | 15   |
| 2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....                        | 16   |
| 2.1 MARCO REFERENCIAL DE LA PROBLEMÁTICA .....                            | 16   |
| 2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....                                        | 18   |
| 2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....                                    | 18   |
| 2.4 ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA PROBLEMÁTICA .....                         | 19   |
| 2.5 CALIFICACIÓN DE PROBLEMAS .....                                       | 22   |
| 2.6 DIAGRAMA DE RED MIC MAC .....                                         | 23   |
| 2.7 ÁRBOL DE PROBLEMAS .....                                              | 24   |
| 2.8 CAUSAS Y EFECTOS .....                                                | 25   |
| 3. POBLACIÓN AFECTADA Y OBJETIVO .....                                    | 27   |
| 3.1 POBLACIÓN AFECTADA. ....                                              | 27   |
| 3.2 POBLACIÓN OBJETIVO.....                                               | 27   |
| 4. ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN .....                                        | 28   |

|      |                                       |    |
|------|---------------------------------------|----|
| 5.   | OBJETIVOS.....                        | 31 |
| 5.1  | OBJETIVO CENTRAL.....                 | 31 |
| 5.2  | OBJETIVOS ESPECIFICOS .....           | 31 |
| 5.3. | ARBOL DE OBJETIVOS .....              | 33 |
| 5.4  | INDICADORES .....                     | 34 |
| 6.   | ANALISIS DE ALTERNATIVAS .....        | 35 |
| 6.1  | CALIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS.....     | 36 |
| 6.2  | ANÁLISIS TÉCNICO DE ALTERNATIVAS..... | 37 |
| 7.   | ESTUDIO DE MERCADO .....              | 38 |
| 7.1  | MERCADO.....                          | 38 |
| 7.2  | DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO .....        | 38 |
| 7.3  | ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....           | 38 |
| 7.4  | ANÁLISIS DE LA OFERTA .....           | 39 |
| 7.5  | DÉFICIT .....                         | 39 |
| 8.   | CAPACIDAD Y BENEFICIOS .....          | 40 |
| 8.1  | CAPACIDAD DE SERVICIOS.....           | 40 |
| 8.2  | BENEFICIOS DIRECTOS. ....             | 40 |
| 8.3  | BENEFICIOS INDIRECTOS.....            | 40 |
| 9.   | LOCALIZACIÓN DE LA ALTERNATIVA .....  | 41 |
| 9.1  | MACROLOCALIZACION.....                | 41 |
| 9.2  | MICROLOCALIZACION.....                | 42 |
| 9.3  | ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL .....    | 42 |
| 10.  | ANALISIS DE RIESGOS.....              | 43 |

|        |                                                 |    |
|--------|-------------------------------------------------|----|
| 11.    | COSTOS DE LA ALTERNATIVA .....                  | 44 |
| 12.    | DEPRECIACION DE ACTIVOS .....                   | 45 |
| 13.    | CUANTIFICACION DEL VALOR DE BENEFICIOS.....     | 46 |
| 13.1   | CUANTIFICACIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES.....      | 46 |
| 14.    | AMORTIZACION DEL CREDITO .....                  | 47 |
| 15.    | PROGRAMACIÓN DE INDICADORES.....                | 49 |
| 16.    | EVALUACIÓN DE LA ALTERNATIVA.....               | 50 |
| 16.1   | COSTO DE OPORTUNIDAD .....                      | 50 |
| 16.2.1 | Valor Presente Neto Económico (VPN).....        | 50 |
| 16.2.2 | Tasa Interna de Retorno- Económico (TIR).....   | 50 |
| 16.2.3 | Relación Beneficio Costo Económico (RB/C). .... | 50 |
|        | CONCLUSIONES .....                              | 51 |
|        | NET-GRAFIA .....                                | 53 |

## **INTRODUCCIÓN**

El presente proyecto estudia el deficiente empresarismo de los artesanos de paja toquilla en el municipio de Sandoná, en los diferentes procesos de capacitación de Empresarismo, constitución de empresas, cultura financiera y crediticia, comercio electrónico, liderazgo entre otras.

Es importante poner en manifiesto la situación de los artesanos que elaboran productos en paja toquilla, debido a que no presentan un desarrollo empresarial que permita un crecimiento en sus ingresos para mejorar su calidad de vida, además cabe resaltar que la mayoría de personas que se dedican a la tejeduría en paja toquilla son mujeres amas de casa cabezas de familia que no tienen ninguna capacitación.

Por lo anterior se busca desarrollar capacitaciones que fortalezcan los conocimientos, capacidades, habilidades y destrezas de los artesanos para que incrementen sus ingresos y a la vez se genere el desarrollo socioeconómico del municipio.

## **CAPITULO I. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD**

### **1. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA**

#### **1.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL PROSPERIDAD PARA TODOS 2010-2014**

Dentro del PND, se encuentran diferentes ejes, por lo cual es importante resaltar que el proyecto contribuye a la consecución del logro de los objetivos planteados en el Capítulo III CRECIMIENTO SOSTENIBLE Y COMPETITIVIDAD , donde uno de sus componente es una política integral de competitividad que permita a las empresas ser más competitivas en los mercados internacionales, y cuyo objetivo es aumentar la productividad e incrementar la tasa de inversión de la economía a cifras por encima del 30%<sup>1</sup>, siendo este uno de los objetivos del proyecto.

Dentro de este capítulo se encuentra el eje de Innovación para la prosperidad, que busca incrementar la baja capacidad de innovación en el sector productivo mediante estrategias como: financiar, es decir incrementar las inversiones, formar, haciendo referencia a la capacitación del talento humano para que sea capaz de llevar a cabo buenas inversiones y que sean sostenibles en el tiempo y organizar para que todo lo planteado se lleve a cabo.<sup>2</sup>

El eje de Emprendimiento empresarial, busca mediante programas estratégicos conseguir recursos para emprendimientos ya que en Colombia la oferta de recursos es limitada y escasa en términos de cobertura y alcance.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para todos p. 64

<sup>2</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para todos p. 74

<sup>3</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para todos p. 84

Por tanto como estrategias busca Incentivar el financiamiento de emprendimientos a través de Ángeles Inversionistas, es decir reforzar la participación de recursos de inversión privada, permitiendo a las empresas apalancarse financieramente y recibir conocimiento y experiencia reduciendo los de iniciativas empresariales nacientes, busca Profundizar la industria de fondos de capital semilla y de riesgo en etapa temprana y busca Fortalecer el Fondo Emprender (FE), el cual financia proyectos realizados por aprendices practicantes universitario o profesionales, viéndose reflejado en los objetivos del proyecto de fomentar la cultura crediticia en los artesanos y en la búsqueda de recursos financieros para realizar mayor producción.

## **1.2 PLAN DEPARTAMENTAL DE DESARROLLO**

Plan departamental de desarrollo: el Plan Nariño mejor 2012-2015 dentro del eje Nariño Productivo y Competitivo, busca promover el desarrollo de las regiones hace alusión al primer programa de Ciencia Tecnología e Innovación en el cual se puede ver inmerso el proyecto de fomento del empresarismo de los artesanos de paja toquilla del municipio de Sandoná, debido a que dentro de este programa se hace referencia al fomento de empresas con base tecnológica<sup>4</sup> el cual es uno de los objetivos al que apunta el proyecto ya que busca la incorporación de las herramientas informáticas para mejorar la comercialización de los productos realizados en paja toquilla. De la misma manera se puede resaltar que el programa busca otorgar capacitación y estudio para fomentar el crecimiento de los pequeños empresarios.

El segundo programa dentro este eje estratégico es el programa de Desarrollo Productivo dentro del cual se resalta el apoyo que el departamento otorgara a las iniciativas que fomenten el emprendimiento de micro, pequeñas y medias empresas<sup>5</sup> lo cual se alinearía con el objetivo del proyecto que busca el fomento del empresarismo en los pequeños productores de sombreros de la región con miras a formar empresas que les permitan desarrollar de mejor manera sus capacidades empresariales y hacer de su producto un producto más competitivo en el mercado.

---

<sup>4</sup> Plan departamental de desarrollo “Nariño mejor 2012-2015” p 164 programa ciencia tecnología e innovación

<sup>5</sup> Plan departamental de desarrollo “Nariño mejor 2012-2015” p 166-167 programa ciencia tecnología e innovación

Y el tercer programa Competitividad, busca fomentar la capacitación de las empresas que se formen en la incursión del sistema financiero lo cual les permitirá a los emprendedores y pequeño empresarios como los de Sandoná el contar con nuevas fuentes de financiación para el desarrollo de sus actividades.

### **1.3 PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL**

El plan de desarrollo municipal de Sandoná busca el desarrollo de su región mediante diferentes lineamientos y estrategias dentro de este se encuentra el eje “SANDONÁ, PRODUCTIVO Y AGRARIO”, el cual se basa en una economía agropecuaria y en la oferta de productos artesanales, dos componentes ligados a la parte rural donde la cabecera municipal es el hito el cual confluyen los intereses comunes de la región, de ahí el interés de plantear programas acordes con temas como el transporte, comercio, generación de empleo y turismo; donde se busque lograr la competitividad productiva y capacidad económica en sus gentes. Cuyo objetivo es mejorar el avance tecnológico y del desarrollo que permita a los diferentes sectores económicos generar una mayor utilidad integral en la población<sup>6</sup>.

Dentro de eje se encuentra el ítem de Empresa Y Turismo, lo que se pretende es fomentar el desarrollo sostenible en el municipio, basado en la generación de empleo, ingresos y riqueza, mediante la inversión en el sector agropecuario, transporte y comercio, y el sector artesanal y turístico. Además gestionando la capacitación, educación y asesoría en la conformación de grupos asociativos y generación de acciones de comunicación y difusión para el desarrollo social y comunitario como base para el emprendimiento a la optimización de los recursos municipales y la gestión de la administración en el impulso a la producción de bienes y servicios de la economía local mejorando el empleo de sus habitantes<sup>7</sup>.

De acuerdo a lo planteado en el plan el proyecto aporta a la consecución de los objetivos plantados, ya que lo que se busca es el fomento del empresarismo en las personas dedicadas a la elaboración de artesanías en paja toquilla, mediante la capacitación en liderazgo, comercialización, asociatividad, generando no solo un desarrollo en el sector de las artesanías sino en todo el municipio.

---

<sup>6</sup> Plan de Desarrollo Sandoná 2012-2015 p 79

<sup>7</sup> Plan de Desarrollo Sandoná 2012-2015 p 87

## 2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

### 2.1 MARCO REFERENCIAL DE LA PROBLEMÁTICA

El municipio de Sandoná es el municipio con mayor participación a nivel nacional en la elaboración de sombreros de paja toquilla, esto se ve reflejado al gran número de artesanos que se encuentran en el municipio, en la zona urbana se encuentran 280 artesanas con una producción anual de 70500 unidades y en la zona rural se encuentran 2780<sup>8</sup> con una producción anual de 695000 sombreros, (en su mayoría amas de casa cabezas de familia) estos artesanos se encuentran en algunas asociaciones como ASOTEZA, ARTESANAS UNIDAS POR SANDONA, COOPERATIVA FFEMENINA DE ARTESANAS, entre otras. Pero a pesar de la existencia de estas asociaciones aún son muchos los artesanos que quedan por fuera, solo 311 del de los 3060 artesanos pertenecen a estos grupos lo cual equivale a un porcentaje del 10%.

Por lo anterior los artesanos de la Región que no pertenecen a algunas de las asociaciones no realizan la distribución directa de sus productos por lo tanto requieren de intermediarios para llevarlos al destino final. Esto se debe a la falta de organización de los productores, los cuales llevan mucho tiempo en esta actividad económica y no conocen el gran potencial que tienen a su cargo debido principalmente a la falta de capacitación para implementar nuevas técnicas de tejido, que reduzca los costos e ingresos.

De acuerdo a la encuesta Nacional realizada por Artesanías de Colombia S.A, para el oficio de la sombrería, encontró que el 97,5% de artesanos que desarrollan este oficio en paja de iraca, se encuentran en Nariño y el 77% son del área rural<sup>9</sup>. De acuerdo a la estadística presentada, la mayoría de artesanos se encuentran en el área rural quienes debido a la poca información que tienen sobre importancia de organizarse, no ven su producción o su trabajo como una fuente de ingresos amplia y segura, además que el no tener una iniciativa de emprendimiento empresarial hace que no se logre desarrollar como tal todo el potencial de la cadena productiva y de no aprovechar todas las ventajas y recursos que pueden alcanzar no desarrollaran una adecuada innovación, competitividad y calidad.

---

<sup>8</sup> BIBLIOTECA VIRTUAL, Sistema económico Sandona, Disponible en: [http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sistema\\_economico\\_sandona\\_%2882\\_pag\\_271\\_kb%29.pdf](http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sistema_economico_sandona_%2882_pag_271_kb%29.pdf), (Consultado el 10 de enero de 2015)

<sup>9</sup> Estudio de la Cadena Productiva de las Artesanías en Nariño p. 19

Otra problemática que presenta el municipio y que no permite el desarrollo empresarial de los artesanos es la complicada situación financiera, la cual está enmarcada dentro de un proceso de reestructuración de pasivos, que limita el libre accionar de la inversión social. Existe inversión pero en reducidas cantidades, lo cual ocasiona que muchos artesanos se desplacen a otras actividades económicas para obtener mayores beneficios esto debido al poco apoyo financiero y a la inadecuada cultura crediticia.

Además Sandoná cuenta con un gran inconveniente que es el comercio informal. No menos de 80 vendedores ambulantes ocupan el área central de la ciudad, obstaculizando el libre flujo vehicular y el de los pobladores. Este comercio informal es una estrategia para la supervivencia de muchas familias el cual se calcula que entre el 60 % y el 70 %, de los nuevos puestos de trabajo generados en Sandoná se dan en la economía informal<sup>10</sup>.

Por lo anterior la comercialización de los productos hechos en Iraca, no produce en realidad mucha ganancia.

Otra problemática es la deficiente capacitación sobre procesos de comercialización directos, debido a los bajos ingresos y los conocimientos los cuales se comparten entre familias, lo cual genera cierto grado de conformismo entre ellos, sin buscar fuentes de conocimiento diferentes a las ya aprendidas, a sabiendas de que al adquirir mayor conocimiento se puede generar en el sector mayores ventajas competitivas, solo 7% de la población recibe capacitación en las técnicas artesanales a través de cursos y talleres, pero es muy débil en técnicas de comercialización.

Por otro lado la falta de seguimiento y control por parte de las Entidades Municipales y gubernamentales para que la región genere y sea beneficiaria del estudio y aplicación de proyectos y recursos económicos que potencialicen la actividad económica alrededor de la elaboración y comercialización del producto a base de la Iraca no es suficiente, para lo cual sería necesario la integración de entidades públicas y privadas que sean fuente de generación de recursos financieros.

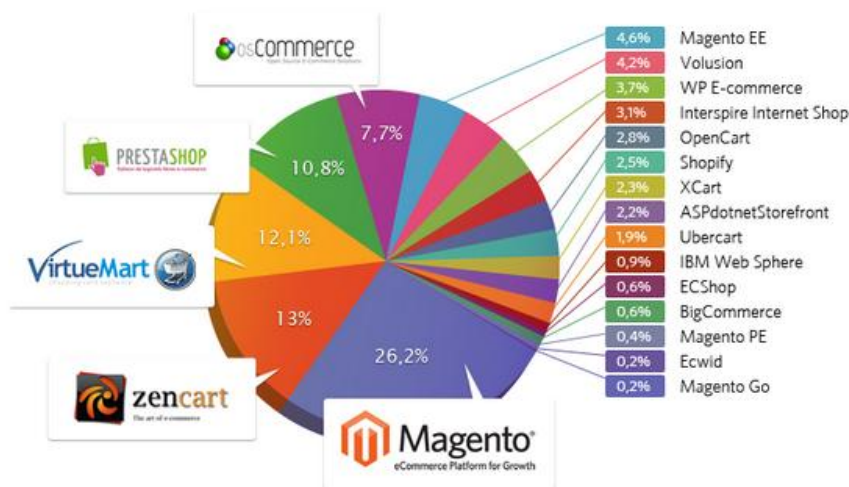
El poco conocimiento de herramientas informáticas y entre ellas el e-commerce es otra de las problemáticas que presenta el municipio, para lo cual es importante generar capacitaciones para los artesanos en los Puntos de Vive Digital que se

---

<sup>10</sup> Sistema Económico Sandoná Cdim

encuentran en la región. E hoy en día el E-commerce es requisito indispensable de tecnología como método y fin de comercialización, puesto que esta es la forma como se imponen las actividades empresariales.

**Grafico 1. Plataformas más utilizadas en Ecommerce.**



Fuente: Comerkia

Finalmente a pesar de que Sandoná cuenta con asociaciones de artesanos en la elaboración de productos en paja toquilla, no existe una gran asociación o alianza que permitan desarrollar el potencial empresarial de los artesanos hacia el extranjero, esto en gran medida debido a que en el municipio no existen líderes con gran potencial visionario que conlleve a la apertura de nuevos mercados, es decir líderes que realmente fomenten la importancia de adquirir los estudios y conocimientos que pueden ser llevados a la práctica para generar empresa.

## 2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es posible que mediante la capacitación en formación empresarial mejore el empresarismo de los artesanos en paja toquilla en el municipio de Sandoná?

## 2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿El fortalecimiento de las organizaciones ya existentes pueden impulsar las exportaciones?

- ¿El estudio de nuevos mercados contribuirán a la comercialización de sombreros de paja toquilla?
- ¿La constitución de empresas contribuirán al desarrollo socioeconómico del municipio?
- ¿Es posible que mediante capacitaciones en empresarismo se logre mejorar el enfoque asociativo de los artesanos de paja toquilla del municipio de Sandoná?

## **2.4 ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA PROBLEMÁTICA**

**ESCASA CAPACITACIÓN EN PROCESOS EMPRESARIALES CON ENFOQUE ASOCIATIVO:** En el municipio de Sandoná existen alrededor de 3.060 artesanos de los cuales solo 311 se encuentra asociados, es decir, solo el 10% de los artesanos trabajan de manera agrupada, por lo cual se requiere capacitar con enfoque asociativo.

**DEBILES PROCESOS DE ORGANIZACION:** Las asociaciones constituidas en el municipio no cuentan con los conocimientos necesarios para realizar sus actividades de una manera adecuada, por esta razón los procesos son artesanales.

**DEFICIENTE FORMACION EMPRESARIAL:** Las asociaciones que hay en la actualidad en el municipio no cuentan con las herramientas empresariales adecuadas en formación empresarial que le permitan generar competitividad y desarrollo del sector artesanal.

**DEFICIENTE DESARROLLO ECONOMICO DEL MUNICIPIO:** El municipio de Sandoná no cuenta con grandes empresas que contribuyan al desarrollo económico, la gran mayoría de las que existen actualmente son familiares y generan pocos ingresos.

**DEFICIENTE PROCESO DE COMERCIALIZACION FORMAL:** Los procesos de comercialización utilizados por los artesanos no son los adecuados, debido a que en gran parte lo hacen mediante la intermediación, perdiendo la oportunidad de interactuar con el cliente final y así poder obtener mejores resultados e ingresos para la región.

**DESAPROVECHAMIENTO DEL POTENCIAL CREATIVO DEL ARTESANO:** El artesano de Sandoná posee un gran potencial creativo el cual no es aprovechado

debido a la falta de conocimiento de mercados donde pueda vender sus productos y dar a conocer sus habilidades en las artesanías.

**DEFICIENTE CAPACITACION SOBRE PROCESOS DE COMERCIALIZACION**

**DIRECTOS:** Los artesanos no cuentan con los conocimientos necesarios para realizar la comercialización de sus productos de la manera directa debido a la falta de apoyo de las entidades públicas o privadas que den a conocer los beneficios y el impacto que pueden tener en el mercado.

**ESCASOS RECURSOS FINANCIEROS:** Los recursos obtenidos por la comercialización de los productos artesanales son bajos debido al comercio minorista y por la falta de empresas que fomenten la actividad artesanal fuera de la región.

**CARENCIA DE CULTURA CREDITICIA:** Debido a la falta de asesoría por parte de las entidades financieras para dar a conocer los beneficios que pueden obtener los artesanos si acceden a un crédito que les permita invertir capital en sus empresas familiares.

**DESCONOCIMIENTO DE LA HERRAMIENTAS DE COMERCIO**

**ELECTRONICO:** Los artesanos no conocen los beneficios que brindan las nuevas tecnologías para dar a conocer sus productos y para realizar la comercialización mediante medios virtuales debido al desconocimiento de estas herramientas.

**DESCONOCIMIENTO DE LA IMPORTANCIA SOCIOECONOMICA DEL**

**SECTOR:** Debido al desconocimiento de la importancia y de las oportunidades que puede generar la aplicación de proyectos que fomenten el desarrollo de la región mediante el fortalecimiento del sector artesanal.

**CARENCIA DE ORGANIZACIÓN PARA IMPULSAR LAS EXPORTACIONES**

**DEL SECTOR:** Se presenta debido a los bajos niveles de producción y a la falta de organización de los artesanos para poder cubrir las cantidades que requiere el mercado nacional e internacional.

**CARENCIA DE LÍDERES QUE FOMENTEN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN**

**LA REGION:** La falta de líderes en el municipio han hecho que no se aproveche todo el potencial tanto creativo como también de las materias primas con que

cuenta la región para generar un incremento en los ingresos y fomentar la actividad artesanal.

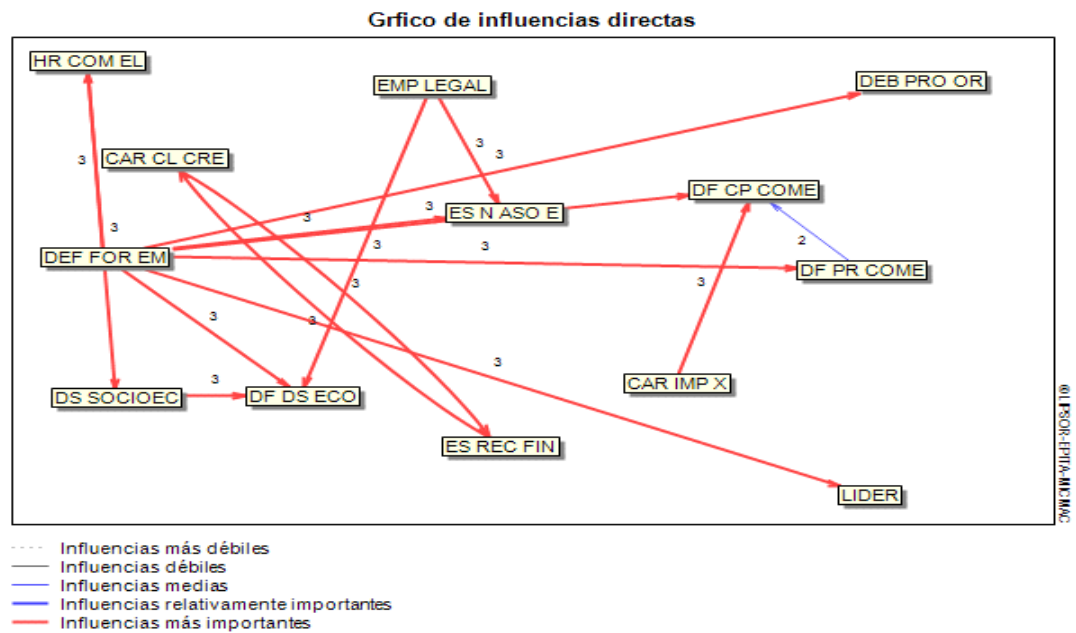
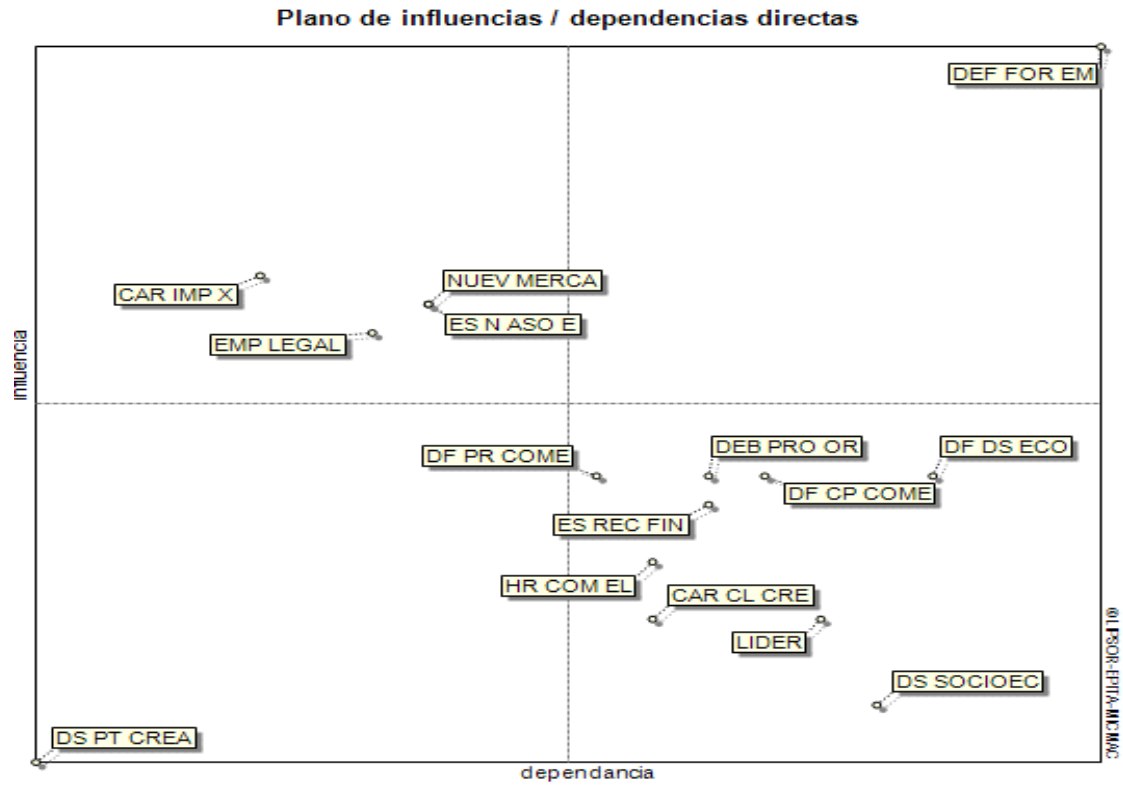
**ESCASO NÚMERO DE EMPRESAS LEGALMENTE FORMADAS:** En la actualidad no existen empresas legalmente formadas que se dediquen a la actividad artesanal, algunas son pequeñas asociaciones y las demás son uniones familiares que han desarrollado esta actividad hace muchos años.

**DESCONOCIMIENTO DE LA EXISTENCIA DE NUEVOS MERCADOS PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS ARTESANALES:** La gran mayoría de la producción es comercializada en la región y muy poca a nivel nacional, dejando de lado los mercados externos debido principalmente a la falta de conocimiento de herramientas de mercadeo que permitan ampliar la visión de los artesanos.

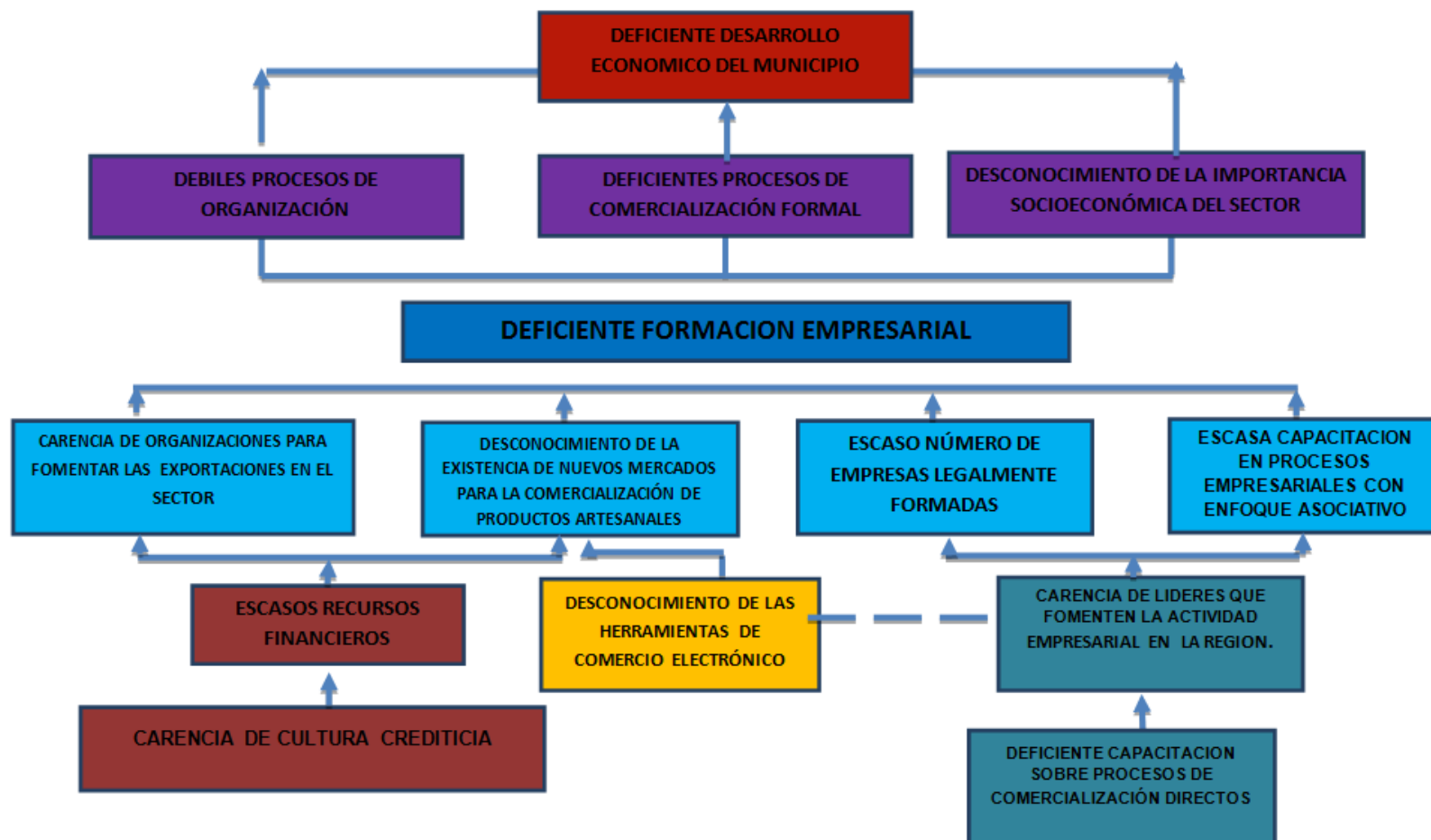
## 2.5 CALIFICACIÓN DE PROBLEMAS

|    | PROBLEMAS                                                                                             | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6 | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | TOTAL INFLUENCIA |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|------------------|
| 1  | ESCASA CAPACITACION EN PROCESOS EMPRESARIALES CON ENFOQUE ASOCIATIVO                                  | 0  | 2  | 2  | 1  | 1  | 1 | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 1  | 1  | 22               |
| 2  | DEBILES PROCESOS DE ORGANIZACIÓN                                                                      | 1  | 0  | 2  | 1  | 1  | 2 | 2  | 0  | 1  | 2  | 1  | 1  | 2  | 0  | 0  | 16               |
| 3  | DEFICIENTE FORMACION EMPRESARIAL                                                                      | 3  | 3  | 0  | 3  | 3  | 0 | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 1  | 3  | 1  | 2  | 31               |
| 4  | DEFICIENTE DESARROLLO ECONOMICO DEL MUNICIPIO                                                         | 0  | 2  | 2  | 0  | 1  | 1 | 0  | 2  | 2  | 1  | 1  | 1  | 0  | 1  | 2  | 16               |
| 5  | DEFICIENTE PROCESO DE COMERCIALIZACION FORMAL                                                         | 0  | 1  | 2  | 1  | 0  | 1 | 2  | 1  | 2  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 0  | 16               |
| 6  | DESAPROVECHAMIENTO DEL POTENCIAL CREATIVO DELL ARTESANO                                               | 0  | 0  | 1  | 0  | 0  | 0 | 1  | 0  | 0  | 1  | 2  | 0  | 1  | 0  | 0  | 6                |
| 7  | DEFICIENTE CAPACITACION SOBRE PROCESOS DE COMERCIALIZACION DIRECTOS                                   | 1  | 2  | 1  | 1  | 2  | 0 | 0  | 1  | 2  | 2  | 1  | 0  | 1  | 1  | 1  | 16               |
| 8  | ESCASOS RECURSOS FINANCIEROS                                                                          | 0  | 1  | 2  | 2  | 1  | 0 | 1  | 0  | 3  | 0  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 15               |
| 9  | ESCAZA CULTURA CREDITICIA                                                                             | 0  | 0  | 2  | 1  | 0  | 0 | 1  | 3  | 0  | 0  | 1  | 0  | 1  | 1  | 1  | 11               |
| 10 | DESCONOCIMIENTO DE LA HERRAMIENTAS DE COMERCIO ELECTRONICO                                            | 0  | 0  | 2  | 2  | 1  | 0 | 2  | 1  | 0  | 0  | 3  | 0  | 0  | 0  | 2  | 13               |
| 11 | DESNOCIMIETNO DE LA IMPORTANCIA SOCIOECONOMICA DEL SECTOR                                             | 0  | 0  | 2  | 3  | 0  | 0 | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 2  | 1  | 0  | 8                |
| 12 | CARENCIA DE ORGANIZACIÓN PARA IMPULSAR LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR                                   | 0  | 2  | 2  | 1  | 2  | 0 | 3  | 2  | 0  | 2  | 1  | 0  | 2  | 2  | 2  | 21               |
| 13 | CARENCIA DE LIDERES QUE FOMENTE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA REGION                                 | 1  | 1  | 2  | 1  | 1  | 0 | 1  | 0  | 0  | 0  | 2  | 1  | 0  | 1  | 0  | 11               |
| 14 | ESCASO NUMERO DE EMPRESAS LEGALMENTE FORMADAS                                                         | 3  | 2  | 1  | 3  | 1  | 1 | 1  | 2  | 1  | 0  | 2  | 1  | 2  | 0  | 1  | 21               |
| 15 | DESCONOCIMIENTO DE LA EXISTENCIA DE NUEVOS MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIONN DE PRODUCTOS ARTESANALES | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 0 | 0  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 2  | 1  | 0  | 22               |
|    | TOTAL DEPENDENCIA                                                                                     | 11 | 18 | 25 | 22 | 16 | 6 | 19 | 18 | 17 | 17 | 21 | 10 | 20 | 12 | 3  | 245              |

## 2.6 DIAGRAMA DE RED MIC MAC



## 2.7 ÁRBOL DE PROBLEMAS



## **2.8 CAUSAS Y EFECTOS**

### **CAUSAS**

**PRIMERA CAUSA DIRECTA:** Carencia de organizaciones para impulsar las exportaciones del sector.

#### **CAUSA INDIRECTA**

Escasos recursos financieros.  
Carencia cultura crediticia.

#### **SEGUNDA CAUSA DIRECTA**

Desconocimiento de la existencia de nuevos mercado para la comercialización de productos artesanales.

#### **CAUSA INDIRECTA**

Desconocimiento de las herramientas de comercio electrónico.

#### **TERCERA CAUSA DIRECTA**

Escaso número de empresas legalmente formadas.

#### **CAUSA INDIRECTA**

Carencia de líderes que fomente la actividad empresarial en la región.  
Deficiente capacitación sobre procesos de comercialización directos.

#### **CUARTA CAUSA DIRECTA**

Escasa capacitación en procesos empresariales con enfoque asociativo

#### **CAUSA INDIRECTA**

Carencia de líderes que fomente la actividad empresarial en la región.  
Deficiente capacitación sobre procesos de comercialización directos.

## **EFFECTOS**

### **EFFECTOS DIRECTOS**

Débiles procesos de organización.

Deficiente proceso de comercialización formal.

Desconocimiento de la importancia socioeconómica del sector.

### **EFFECTO INDIRECTO**

Deficiente desarrollo económico del municipio

### 3. POBLACIÓN AFECTADA Y OBJETIVO

#### 3.1 POBLACIÓN AFECTADA.

Artesanos de paja toquilla que no se encuentran capacitados en procesos empresariales y de asociación en el municipio de Sandoná.

**Población:** Los 3060 artesanos que no están capacitados en procesos de Empresarismo del municipio de Sandoná.

**Ubicación:** Los artesanos se encuentran en el Municipio de Sandoná ubicada al noroccidente del departamento de Nariño, a 48 kilómetros de San Juan de Pasto, en las faldas del volcán galeras, con una temperatura media de 18 grados centígrados.

**Economía:** Los procesos de producción en el Municipio, están compuestos por una serie de actividades básicas como son la agrícola, el turismo y la artesanía.

#### 3.2 POBLACIÓN OBJETIVO.

Artesanos en paja toquilla del municipio de Sandoná

**Población:** Según los datos establecidos solo 311 artesanos están asociados y han recibido algún tipo de capacitación, constituyendo esto el 10% del total de la población afectada, las cuales son mujeres amas de casa cabezas de familia.

**Ubicación:** Los artesanos se encuentran en la cabecera municipal y zona rural del municipio de Sandoná.

**Actividad Productiva de la artesanía en el Municipio de Sandoná:** La actividad artesanal ha estado presente en el Municipio de Sandoná, por varios años, ha sido una fuente de ingresos para varias familias de escasos recursos económicos.

#### 4. ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN

**MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO:** Este ente Gubernamental es el encargado de velar por la adecuada distribución de los recursos que le ayudaran a mejorar su negocio y convertirlo en una Micro Empresa. Además para que genere un mayor desarrollo y competitividad en el municipio, el cual será dirigido a 800 artesanos que serán beneficiados al recibir las capacitaciones de expertos en cada tema administrativo y empresarial.

**ARTESANIAS DE COLOMBIA:** Realiza un papel importante en cuanto a la comercialización de las artesanías y dar a conocer las personas o entes que las realizan, tanto a nivel Nacional como Internacional. Con el fin de reconocer el gran trabajo que realizan nuestros artesanos.

**GOBERNACION DE NARIÑO:** Fortalecer el sector empresarial del municipio, brindar la oportunidad para que los artesanos puedan acceder a recursos por medio de proyectos que generen bienestar e incremento en los ingresos, designar a las personas encargadas del control y vigilancia para que los procesos se cumplan.

**ALCALDIA DE SANDONA:** Su principal función en cuanto a las artesanías en Iraca es apoyar a estas personas que realizan esta actividad es decir sin relegarlos, además de apoyar al fortalecimiento del empresarismo que se vaya generando, incentivando a las personas que realmente quieren ser empresarios.

**ASOCIACIONES DE ARTESANOS:** Brindan su experiencia y conocimiento en el desarrollo de la actividad económica del municipio, además de conocer mercados existentes y medios de negociación.

**800 ARTESANOS BENEFICIARIOS:** Disponibilidad de tiempo y buena actitud para adquirir conocimientos y aplicarlos en su vida diaria.

**OPOSITORES:** Dificulte el trabajo y asociación de los artesanos para trabajar de manera conjunta y generar mayores beneficios.

**PERJUDICADOS Y/O EXCLUIDOS:** Influyen en generar la necesidad de ampliar la cobertura, para que estén involucrados en próximos proyectos a realizar.

| ACTORES                                            | TIPO DE ENTIDAD |     |     |     | ROLES DE LOS ACTORES | INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO                                  |
|----------------------------------------------------|-----------------|-----|-----|-----|----------------------|-----------------------------------------------------------------------|
|                                                    | PUB             | ONG | O.C | PRI |                      |                                                                       |
| <b>Ministerio de Industria, Comercio y Turismo</b> | X               |     |     |     | Cooperante           | Mejorar el empresarismo del sector artesanal del municipio de Sandoná |
| <b>Artesanías de Colombia</b>                      | X               |     |     |     | Cooperante           | Mejorar la competitividad empresarial del sector artesanal            |
| <b>Gobernación de Nariño</b>                       | X               |     |     |     | Cooperante           | Fortalecer el sector artesanal en el municipio de Sandoná             |
| <b>Alcaldía de Sandoná</b>                         | X               |     |     |     | Cooperante           | Fortalecer el empresarismo de la cadena productiva artesanal          |
| <b>Asociaciones de Artesanos</b>                   |                 |     | X   |     | Beneficiario         | Aumentar la capacitación en procesos empresariales                    |
| <b>200 Artesanos Beneficiados</b>                  |                 |     |     | X   | Beneficiario         | Incrementar la participación en el mercado nacional e internacional   |
| <b>Opositores</b>                                  |                 |     |     | X   | Opositores           | Mantener el poder de negociación                                      |
| <b>Perjudicados y/o Excluidos</b>                  |                 |     | X   |     | Perjudicados         | Participar en el proyecto en desarrollo empresarial                   |

## **5. OBJETIVOS**

### **5.1 OBJETIVO CENTRAL**

Incentivar la formación empresarial de los artesanos de paja toquilla en el municipio de Sandoná.

### **5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

**Objetivo específico 1. Impulsar la organización para generar exportaciones por parte del artesano en el sector.**

**Resultado 1:** Promovida en las organizaciones existentes la importancia de los procesos de exportación.

#### **Actividades.**

- Evaluación de los procesos de exportación utilizados actualmente
- Capacitación sobre las mejores alternativas de exportación
- Evaluación del nuevo conocimiento adquirido por los artesanos
- Aplicación de los nuevos modelos de exportación compartidos
- Retroalimentación de las nuevas mejoras obtenidas y modificación de aquellas que sea necesario

**Objetivo específico 2. Investigar la existencia de nuevos mercados para la comercialización de productos artesanales.**

**Resultado 2:** Incrementada la participación en el mercado de los artesanos de paja toquilla en el mercado nacional.

#### **Actividades.**

- Análisis de participación en el mercado
- Puntos de ventas formalizados
- Alianzas realizadas
- Análisis y evaluación de resultados obtenidos

- Socialización de informe de resultados

**Objetivo específico 3. Incrementar el número de empresas legalmente formadas en el municipio de Sandoná.**

**Resultado 3:** Constituidas dos empresas.

**Actividades.**

- Conformación de Inversionistas
- Registro en cámara de comercio
- Apertura de Cuenta bancaria
- Pago de impuestos

**Objetivo específico 4. Generar procesos de capacitación empresarial con enfoque asociativo**

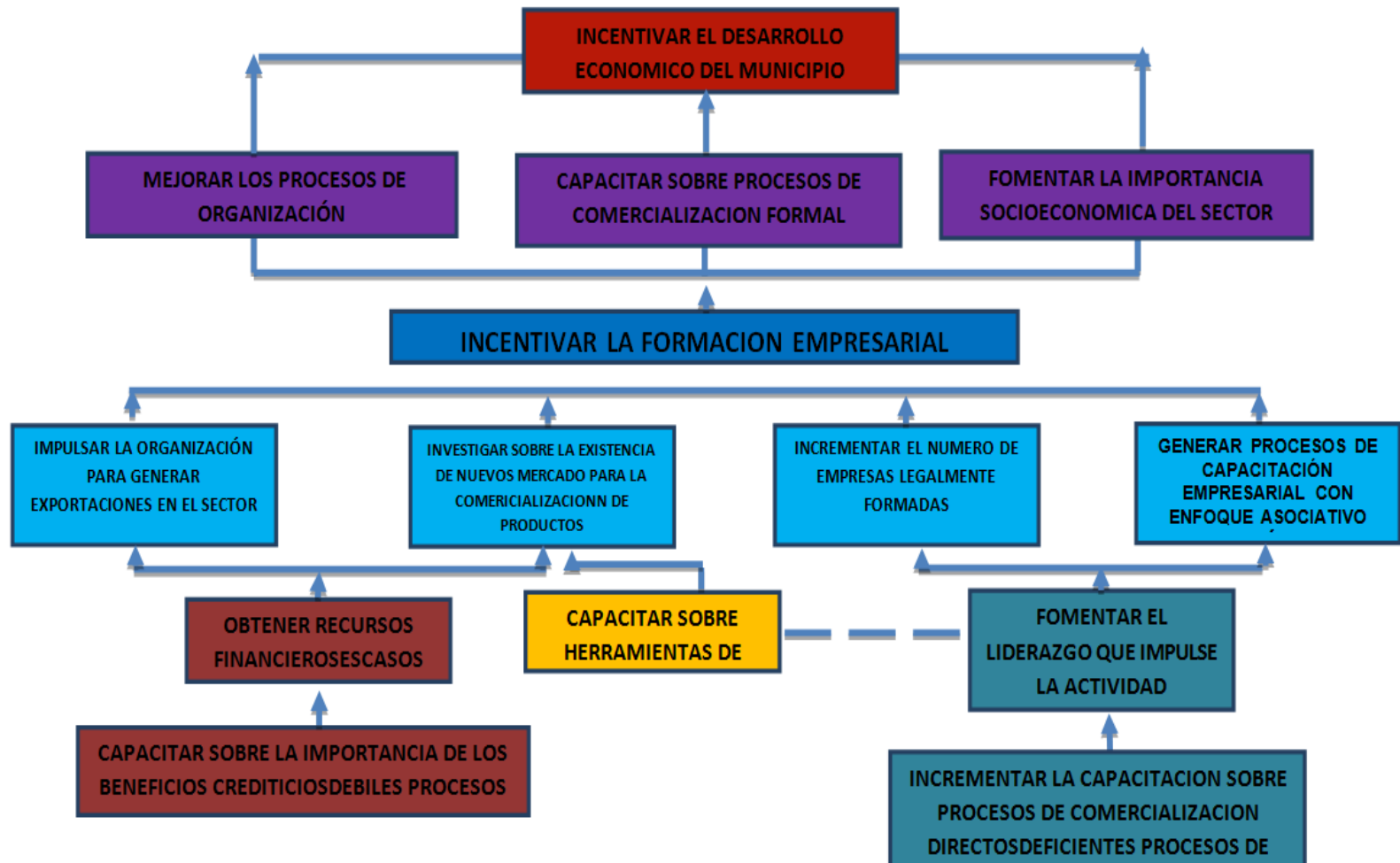
.

**Resultado 4:** Incrementada la capacitación en procesos empresariales con enfoque asociativo en los artesanos de paja toquilla en el municipio de Sandoná que contribuyo con el propósito de incentivar el empresarismo en el municipio.

**Actividades.**

- Evaluación de los procesos de asociatividad empresarial.
- Capacitación sobre nuevos procesos de asociatividad y beneficios para crear empresa.
- Capacitación sobre empresarismo y alcance del proceso empresarial
- Seguimiento a los nuevos conocimientos adquiridos por los artesanos
- Evaluación de los alcances obtenidos con los artesanos asociados

### 5.3. ARBOL DE OBJETIVOS



Fuente: Esta investigación

## 5.4 INDICADORES

a. 
$$\frac{\text{Total ventas exportaciones}}{\text{Total ventas}} * 100$$

Este indicador permite determinar qué porcentaje de las ventas totales del sector artesanal, corresponde a las exportaciones, una vez los artesanos sean capacitados en organización para fomentar las exportaciones.

b. 
$$\frac{\text{Cambio en la participacion del mercado}}{\text{Participación actual en el mercado}} * 100$$

Este indicador permite analizar que efecto generara el proyecto en la participación del mercado, tomando como referencia la participación actual y la participación después de implementado el proyecto

c.. 
$$\frac{\text{Total de empresas dedicadas a la actividad}}{\text{Número de empresas creadas}} * 100$$

Este indicador permite analizar el número de nuevas empresas que genera el proyecto, así como también el porcentaje que corresponde a estas empresas con respecto al total de empresas existentes.

d. 
$$\frac{\text{total artesanos capacitados}}{\text{numero total de artesanos}} * 100$$

El indicador contribuye a determinar cuál es el porcentaje de artesanos capacitados en herramientas empresariales con enfoque asociativo que genera el proyecto, con respecto al total de artesanos dedicados a esta actividad.

## 6. ANALISIS DE ALTERNATIVAS

|                      |                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Alternativa 1</b> | Impulsar la organización para generar exportaciones por parte del artesano en el sector.       | Evaluación de los procesos de exportación utilizados actualmente + Capacitación sobre las mejores alternativas de exportación + Evaluación del nuevo conocimiento adquirido por los artesanos +<br>Aplicación de los nuevos modelos de exportación compartidos + Retroalimentación de las nuevas mejoras obtenidas y modificación de aquellas que sea necesario        |
| <b>Alternativa 2</b> | Investigar la existencia de nuevos mercados para la comercialización de productos artesanales. | Análisis de participación en el mercado + Puntos de ventas formalizados + Alianzas realizadas + Análisis y evaluación de resultados obtenidos + Socialización de informe de resultados                                                                                                                                                                                 |
| <b>Alternativa 3</b> | Incrementar el número de empresas legalmente formadas en el municipio de Sandoná.              | Conformación de Inversionistas + Registro en cámara de comercio + Apertura de Cuenta bancaria + Pago de impuestos                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Alternativa 4</b> | Generar procesos de capacitación empresarial con enfoque asociativo                            | Evaluación de los procesos de asociatividad con enfoque empresarial + Capacitación sobre nuevos procesos de asociatividad y beneficios para crear empresa + Capacitación sobre empresarismo y alcance del proceso empresarial + Seguimiento a los nuevos conocimientos adquiridos por los artesanos + Evaluación de los alcances obtenidos con los artesanos asociados |

## 6.1 CALIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS

| <b>CRITERIOS</b>              | <b>1</b>         |                   |                   | <b>2</b>         |                   |                   | <b>3</b>         |                   |                   | <b>4</b>         |                   |                   |
|-------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                               | <b>PON<br/>D</b> | <b>CALI<br/>F</b> | <b>TOTA<br/>L</b> | <b>PON<br/>D</b> | <b>CALI<br/>F</b> | <b>TOTA<br/>L</b> | <b>PON<br/>D</b> | <b>CALI<br/>F</b> | <b>TOTA<br/>L</b> | <b>PON<br/>D</b> | <b>CALI<br/>F</b> | <b>TOTA<br/>L</b> |
| <b>EMPRENDIMIENTO</b>         | 0,08             | 2                 | 0,16              | 0,18             | 3                 | 0,5               | 0,2              | 4                 | 0,8               | 0,1              | 4                 | 0,4               |
| <b>EMPRESARISMO</b>           | 0,2              | 3                 | 0,6               | 0,15             | 4                 | 0,6               | 0,2              | 4                 | 0,8               | 0,2              | 4                 | 0,8               |
| <b>LIDERAZGO</b>              | 0,07             | 2                 | 0,14              | 0,05             | 2                 | 0,1               | 0,1              | 3                 | 0,3               | 0,1              | 4                 | 0,4               |
| <b>ASOCIATIVIDAD</b>          | 0,05             | 2                 | 0,1               | 0,02             | 2                 | 0,04              | 0,1              | 1                 | 0,1               | 0,2              | 5                 | 1                 |
| <b>GERENCIACOMER<br/>CIAL</b> | 0,2              | 4                 | 0,8               | 0,3              | 4                 | 1,2               | 0,1              | 4                 | 0,4               | 0,2              | 4                 | 0,8               |
| <b>CAPACITACION</b>           | 0,4              | 5                 | 2                 | 0,3              | 4                 | 1,2               | 0,3              | 5                 | 1,5               | 0,2              | 5                 | 1                 |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>1</b>         |                   | <b>3,8</b>        | <b>1</b>         |                   | <b>3,68</b>       | <b>1</b>         |                   | <b>3,9</b>        | <b>1</b>         |                   | <b>4,4</b>        |

## 6.2 ANÁLISIS TÉCNICO DE ALTERNATIVAS

La alternativa del proyecto elegida es Generar procesos de capacitación empresarial con enfoque asociativo.

La cual contiene las siguientes actividades:

**Evaluación de los procesos de asociatividad empresarial:** Se debe reconocer lo poco significativo que resulta la capacitación en procesos empresariales con enfoque asociativo dentro del municipio de Sandoná, ya que existe un bajo compromiso por parte de los artesanos, sus reuniones son esporádicas y no trabajan en pro de su progreso.

**Capacitación sobre nuevos procesos de asociatividad y beneficios para crear empresa:** es fundamental conocer los nuevos procesos de asociatividad y los alcances que estos tienen, como son: mejor poder de negociación, ventas al por mayor con grandes superficies, ventas personalizada al cliente final, mayor apoyo de la entidades públicas para brindar capacitaciones y generación de proyectos.

**Capacitación sobre empresarismo y alcance de proceso empresarial:** se refiere a la construcción de tejido empresarial a nivel local, Nacional e internacional con el fin de incrementar las ventas, dar a conocer nuestro nombre y adquirir un mayor mercado, con la creación de nuevas empresas, buscando así una mayor productividad y competitividad. Buscamos también que sean los campesinos los nuevos empresarios con una mentalidad abierta al cambio.

**Seguimiento a los nuevos conocimientos adquiridos por los artesanos:** es indispensable que la evaluación se realice de manera constante al artesano y durante un tiempo prolongado, para saber si adquirió el conocimiento y si lo está poniendo en práctica.

**Evaluación de los alcances obtenidos con los artesanos asociados:** la evaluación es un proceso fundamental a la hora de que se termina una actividad para saber si se lograron los objetivos propuestos desde el principio, para este caso los artesanos deben sentirse seguros de haber cumplido con los objetivos propuestos y así haber logrado un mayor conocimiento.

## 7. ESTUDIO DE MERCADO

### 7.1 MERCADO

El estudio de mercado del proyecto hace referencia a la cantidad de artesanos que elaboran productos en paja toquilla del municipio de Sandoná, y quienes realizan la comercialización de manera tradicional con bajos niveles de precio y de venta al no contar con procesos administrativos, de capacitación y de mercadeo establecidos que les permitan el aprovechamiento de esta actividad económica para generar mayores ingresos a nivel personal y en la región.

### 7.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio que se busca brindar a los artesanos que elaboran productos en paja toquilla del Municipio de Sandoná es capacitación en procesos de exportación, en constitución de empresa, en asociatividad y trabajo en equipo, en Empresarismo, emprendimiento, liderazgo, comercio electrónico, comercialización y cultura financiera y crediticia para desarrollar el potencial creativo y aprovechar al máximo los recursos que se encuentran en el municipio.

### 7.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Al analizar la demanda se pudo establecer que para el año 2008 existen en el municipio de Sandoná 3060 artesanos en la elaboración de productos en paja toquilla, de los cuales 311 se encuentran agrupados en asociaciones, lo cual equivale a l 10%, como se observa el 90% trabajan de manera individual en grupos familiares donde este es un oficio tradicional que viene de generación en generación, siendo sus principales productores mujeres amas de casa y cabezas de familia.

| AÑOS     | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| CANTIDAD | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 | 3060 |

## 7.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Al realizar el análisis se estableció que para el 2008 la oferta es de 311 artesanos que están asociados y elaboran productos en paja toquilla en el municipio de Sandoná, lo que equivale al 10 % del total de la demanda. Por lo anterior se determina que la oferta se mantiene constante durante los próximos 6 años, es decir hasta el 2014, para lo cual se establece que se incrementa la asociación de los artesanos se realizara capacitación para 200 artesanos cada trimestre durante un año a partir del año 2015, buscando capacitarlos en los diferentes procesos de asociatividad, comercialización, Empresarismo, liderazgo, comercio electrónico, cultura financiera y crediticia, constitución de empresas y procesos de exportación, para un total de 800 artesanos capacitados por año.

| AÑOS     | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| CANTIDAD | 311  | 311  | 311  | 311  | 311  | 311  | 311  | 800  | 963  | 1207 | 1451 | 1695 |

Lo anterior se determina porque no existe un registro específico, detallado y actualizado de cuantas personas se capacitan anualmente en estos procesos.

## 7.5 DÉFICIT

Se determina que existe una demanda insatisfecha del 74% porque la demanda es mayor a la oferta, debido a que el **26%** de los artesanos serán capacitados, es decir de 3060 artesanos solo serán capacitados 800 artesanos en el año 2015.

## **8. CAPACIDAD Y BENEFICIOS**

### **8.1 CAPACIDAD DE SERVICIOS**

La cobertura del servicio para la capacitación es de 800 artesanos anualmente, divididos en 200 artesanos capacitados cada trimestre, capacitación que se realizara en así:

- Capacitación en proceso de exportación 10 días
- Capacitación en constitución de empresa 5 días
- Capacitación en asociatividad y trabajo en equipo 10 días
- Capacitación en Empresarismo 10 días
- Capacitación en emprendimiento 10 días
- Capacitación en comercio electrónico 10 días
- Capacitación en comercialización 10 días
- Capacitación en liderazgo 5 días
- Capacitación cultura financiera y crediticia 10 días

### **8.2 BENEFICIOS DIRECTOS.**

Los beneficios son para 800 artesanos que elaboran productos en paja toquilla en el municipio de Sandoná.

### **8.3 BENEFICIOS INDIRECTOS.**

Son para los integrantes de cada una de las familias de los artesanos en paja toquilla que se beneficiaran de la capacitación de ellos, debido a que incrementaran sus ingresos por el mayor volumen de ventas y mejoramiento en la calidad de productos.

## 9. LOCALIZACIÓN DE LA ALTERNATIVA

### 9.1 MACROLOCALIZACION.

El proyecto para fomentar el Empresarismo del sombrero en iraca o paja toquilla se realiza en el municipio de Sandoná ubicada al noroccidente del departamento de Nariño, a 48 kilómetros de San Juan de Pasto, ubicado en las faldas del volcán galeras, con una temperatura media de 18 grados centígrados, se encuentra enmarcado entre el río Guaitara en su extensión occidental, el río Chacaguaico en la extensión oriental, es uno de los 64 municipios que conforman el departamento de Nariño. La superficie total es de 101 km<sup>2</sup>, los límites del municipio son al sur con el municipio del Tambo, al oriente con Consacá, al occidente con el municipio de la Florida, Linares y Ancuya, está rodeada por impresionantes y maravillosos paisajes para quienes la visitan, las actividades económicas del municipio están concentradas en tres ejes principales como son la agricultura, las artesanías y el turismo.

La topografía del municipio se caracteriza por ser en su gran mayoría montañoso pero también cuenta con zonas planas, en los 101 kilómetros cuadrados que lo conforman le permite contar con pisos térmicos: cálido, frío y paramo.

En cuanto a vías de comunicación el acceso se hace por vía terrestre, El acceso a la cabecera municipal lo comunican con los municipios de Ancuya, la Florida y Consaca siendo los dos últimos los que le permiten comunicarse con la capital de Nariño.



## **9.2 MICROLOCALIZACION.**

**El** proyecto de capacitación para los artesanos en paja toquilla, se realizara en el Coliseo Cubierto Gerardo Arcos Meza ubicado en la zona urbana del municipio de Sandoná.

## **9.3 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL**

Se establece que la actividad artesanal del tejido del sombrero de paja toquilla no tiene impacto ambiental negativo, ya que el sombrero de iraca es un producto ecológico, además la actividad de capacitación utiliza energía física, mental y humana complementada con herramientas básicas donde se combina el saber con la tradición de la cultura. Por lo anterior el proyecto no afecta directa o indirectamente el medio ambiente.

## 10. ANALISIS DE RIESGOS

Es conocido como riesgo, todo aquello que ocasiona vulnerabilidad o peligro en determinada situación, por lo anterior a continuación se relacionan los efectos que pueden entorpecer o impedir las actividades para el logro de los objetivos del proyecto, además se esquematiza la descripción del riesgo, el impacto y la posible solución para mitigar estos riesgos.

| DESCRIPCIÓN DEL RIESGO                                                                            | PROBABILIDAD | EFFECTO                                                                    | IMPACTO | MEDIDA/MITIGACIÓN                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Que no se genere nuevas asociaciones con los artesanos                                            | Probable     | Que los artesanos sigan trabajando de manera individual                    | Medio   | Otorgar incentivos a las nuevas asociaciones                                                           |
| Que se mantenga la baja participación en el mercado                                               | Probable     | Que los artesanos se desplacen hacia otra actividad económica              | Medio   | Sensibilización de la importancia e impacto que puede generar la actividad económica bien desarrollada |
| Que no se den a conocer los beneficios esperados                                                  | Probable     | Insatisfacción del procesos de capacitación                                | Alto    | Cambiar metodología de capacitación                                                                    |
| Utilización de herramientas de difícil comprensión en las capacitaciones                          | Probable     | Que no se genere el aprendizaje esperado                                   | Medio   | Cambiar las herramientas de aprendizaje utilizadas en las capacitaciones                               |
| Que no se fomente la creación de empresas                                                         | Probable     | Que no constituyan empresas en el municipio                                | Alto    | Sensibilizar a los artesanos de la importancia de la creación de empresas en el municipio              |
| Que no se utilicen las herramientas de empresarismo para implementarlas en su actividad económica | Ocasional    | Que no haya desarrollo del sector artesanal                                | Medio   | Seguimiento control y apoyo a la implementación de las herramientas en su actividad artesanal          |
| Que no utilicen las fuentes de financiación que brindan las entidades bancarias                   | Ocasional    | Que no se obtenga financiación del sector bancario                         | Medio   | Realizar convenios con las entidades bancarias para que los artesanos obtengan mayor beneficios        |
| Recibir capacitación de inexpertos en cada tema                                                   | Ocasional    | Generar información errónea sobre los temas tratados en las capacitaciones | Medio   | Cambiar de capacitadores                                                                               |

## 11. COSTOS DE LA ALTERNATIVA

El proyecto para la vigencia de un año y de acuerdo a la programación presupuestal, tiene un costo total de \$ 1.049.900.400 pesos, el cual se distribuirá en los siguientes rubros:

|        |                                          | RESUMEN        |                  |
|--------|------------------------------------------|----------------|------------------|
|        |                                          | SGR            | TOTAL            |
| RUBROS |                                          | Efectivo       |                  |
| 01.    | Talento humano                           | \$ 165.772.800 | \$ 165.772.800   |
| 02.    | Equipos y software                       | \$ 32.440.000  | \$ 32.440.000    |
| 03.    | Capacitación y participación en eventos  | \$ 662.144.000 | \$ 662.144.000   |
| 04.    | Servicios tecnológicos y pruebas         | \$ 4.220.000   | \$ 4.220.000     |
| 05.    | Materiales, insumos y documentación      | \$ 6.360.000   | \$ 6.360.000     |
| 06.    | Protección de conocimiento y divulgación | \$ 33.200.000  | \$ 33.200.000    |
| 07.    | Gastos de viaje                          | \$ 5.324.000   | \$ 5.324.000     |
| 08.    | Infraestructura                          | \$ -           | \$ -             |
| 09.    | Administrativos                          | \$ 81.011.200  | \$ 81.011.200    |
| 10.    | Interventoría                            | \$ 59.428.400  | \$ 59.428.400    |
| 11.    | Otros                                    | \$ -           | \$ -             |
| TOTAL  |                                          |                | \$ 1.049.900.400 |

## 12. DEPRECIACION DE ACTIVOS

El proyecto “FOMENTAR EL EMPRESARISMO DE LOS ARTESANOS EN PAJA TOQUILLA DEL MUNICIPIO DE SANDONÁ”, contempla la adquisición de los siguientes equipos que serán objeto de depreciación:

|                  |                                | VALOR UNITARIO |               |
|------------------|--------------------------------|----------------|---------------|
| No               | EQUIPO                         |                | VALOR TOTAL   |
| 4                | Cámara fotográfica             | \$ 300.000     | \$ 1.200.000  |
| 3                | Computadores de escritorio     | \$ 1.200.000   | \$ 3.600.000  |
| 5                | Computador portátil            | \$ 1.500.000   | \$ 7.500.000  |
| 2                | Impresora                      | \$ 350.000     | \$ 700.000    |
| 2                | Proyector                      | \$ 900.000     | \$ 1.800.000  |
| 5                | Celular                        | \$ 60.000      | \$ 300.000    |
| 1                | Software estudio de mercado    | \$ 2.000.000   | \$ 2.000.000  |
| 1                | Software para mercado Nacional | \$ 1.800.000   | \$ 1.800.000  |
| TOTAL DE ACTIVOS |                                |                | \$ 18.900.000 |

## 13. CUANTIFICACION DEL VALOR DE BENEFICIOS

### 13.1 CUANTIFICACIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES

En el presente proyecto se ha determinado el beneficio derivado de la alternativa de solución planteada, identificando dos factores que representan necesidades satisfechas, cuantificando y valorando su afectación. El principal beneficio del proyecto se percibe como el Incremento en el conocimiento de herramientas que fomenten el empresarismo y la creación de empresas de los artesanos dedicados a la elaboración de sombreros en paja toquilla del municipio de Sandoná. El Método utilizado y que más se adapta al proyecto para la valoración y cuantificación de Beneficios es el de Costos Hedónicos.

Delimitación del área de estudio:

Población objetivo: 3060 Artesanos

Causas y Efectos Directos. Baja asociatividad por parte de los artesanos y bajo desarrollo económico del sector.

**A) Beneficios por Comercialización directa**

**Precio comercialización indirecta:**  $\$7.000 \times 13.800$  (producción anual)

= \$ 96.660.000

**Precio comercialización formal:**  $\$9350 \times 13.800$  (producción anual)

= \$ 129.030.000

Diferencia de ingresos percibidos \$ 13.800.000 (ingresos brutos)

**B) Beneficios por creación de empresa**

Incremento de producción en un 2%, anual

**Volumen de producción anual 2015** =  $13.800 \times \$7.000 = \$96.600.000$

**Volumen incrementado de producción 2016 =**

$14076 \times \$9350 = \$131.610.600$

**Volumen incrementado de producción 2017=**

$14357 \times \$9350 = \$134.237.950$

**Volumen incrementado de producción 2018=**

$14644 \times \$9350 = \$136.921.400$

**Volumen incrementado de producción 2019=**

$14936 \times \$9350 = \$139.651.600$

## 14. AMORTIZACION DEL CREDITO

Del total del costo del proyecto \$ 1.049.900.400 pesos, se solicitara crédito por un valor de \$ 104.990.040 pesos que equivalen al 10% del valor total, Sistema General de Regalías, la entidad Departamental será FONDE DE Desarrollo Regional los cuales serán destinados a procesos de capacitación en procesos de exportación, constitución de empresa, asociatividad y trabajo en equipo, Empresarismo, emprendimiento, liderazgo, comercio electrónico, comercialización y cultura financiera y crediticia. Los cuáles serán pagados en un periodo de 5 años con un interés anual del 5.6% estimado así:

|                      |                    |           |                     |           |             |
|----------------------|--------------------|-----------|---------------------|-----------|-------------|
| SIMULADOR DE CRÉDITO | Valor del Préstamo |           | 104.990.040         |           |             |
|                      | Numero de Cuotas   |           | 60                  |           |             |
|                      | Tasa de Interés    |           | 5,60%               |           |             |
|                      | Tasa Efectiva      |           | 37,479602321379600% |           |             |
|                      | Periodo Cuota      |           |                     |           |             |
| Tasa Nominal         |                    |           |                     |           |             |
| PLAN DE PAGOS        |                    |           |                     |           |             |
| CUOTA                | FECHA              | VALOR     | AMORTIZACION        | PAGO      | TOTAL       |
| NUMERO               | PAGOS              | CUOTA     | CAPITAL             | INTERES   | SALDO       |
| 1                    | 06/01/2010         | 6.111.898 | 232.456             | 5.879.442 | 104.757.584 |
| 2                    | 06/02/2010         | 6.111.898 | 245.473             | 5.866.425 | 104.512.111 |
| 3                    | 06/03/2010         | 6.111.898 | 259.220             | 5.852.678 | 104.252.891 |
| 4                    | 06/04/2010         | 6.111.898 | 273.736             | 5.838.162 | 103.979.155 |
| 5                    | 06/05/2010         | 6.111.898 | 289.065             | 5.822.833 | 103.690.090 |
| 6                    | 06/06/2010         | 6.111.898 | 305.253             | 5.806.645 | 103.384.837 |
| 7                    | 06/07/2010         | 6.111.898 | 322.347             | 5.789.551 | 103.062.490 |
| 8                    | 06/08/2010         | 6.111.898 | 340.399             | 5.771.499 | 102.722.091 |
| 9                    | 06/09/2010         | 6.111.898 | 359.461             | 5.752.437 | 102.362.630 |
| 10                   | 06/10/2010         | 6.111.898 | 379.591             | 5.732.307 | 101.983.039 |
| 11                   | 06/11/2010         | 6.111.898 | 400.848             | 5.711.050 | 101.582.191 |
| 12                   | 06/12/2010         | 6.111.898 | 423.295             | 5.688.603 | 101.158.896 |
| 13                   | 06/01/2011         | 6.111.898 | 447.000             | 5.664.898 | 100.711.896 |
| 14                   | 06/02/2011         | 6.111.898 | 472.032             | 5.639.866 | 100.239.864 |
| 15                   | 06/03/2011         | 6.111.898 | 498.466             | 5.613.432 | 99.741.398  |
| 16                   | 06/04/2011         | 6.111.898 | 526.380             | 5.585.518 | 99.215.018  |
| 17                   | 06/05/2011         | 6.111.898 | 555.857             | 5.556.041 | 98.659.161  |
| 18                   | 06/06/2011         | 6.111.898 | 586.985             | 5.524.913 | 98.072.176  |
| 19                   | 06/07/2011         | 6.111.898 | 619.856             | 5.492.042 | 97.452.320  |
| 20                   | 06/08/2011         | 6.111.898 | 654.568             | 5.457.330 | 96.797.752  |
| 21                   | 06/09/2011         | 6.111.898 | 691.224             | 5.420.674 | 96.106.528  |
| 22                   | 06/10/2011         | 6.111.898 | 729.932             | 5.381.966 | 95.376.596  |
| 23                   | 06/11/2011         | 6.111.898 | 770.809             | 5.341.089 | 94.605.787  |
| 24                   | 06/12/2011         | 6.111.898 | 813.974             | 5.297.924 | 93.791.813  |
| 25                   | 06/01/2012         | 6.111.898 | 859.556             | 5.252.342 | 92.932.257  |
| 26                   | 06/02/2012         | 6.111.898 | 907.692             | 5.204.206 | 92.024.565  |
| 27                   | 06/03/2012         | 6.111.898 | 958.522             | 5.153.376 | 91.066.043  |

|              |                   |                    |                    |                    |                   |
|--------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| <b>28</b>    | <b>06/04/2012</b> | <b>6.111.898</b>   | <b>1.012.200</b>   | <b>5.099.698</b>   | <b>90.053.843</b> |
| <b>29</b>    | 06/05/2012        | 6.111.898          | 1.068.883          | 5.043.015          | 88.984.960        |
| <b>30</b>    | 06/06/2012        | 6.111.898          | 1.128.740          | 4.983.158          | 87.856.220        |
| <b>31</b>    | 06/07/2012        | 6.111.898          | 1.191.950          | 4.919.948          | 86.664.270        |
| <b>32</b>    | 06/08/2012        | 6.111.898          | 1.258.699          | 4.853.199          | 85.405.571        |
| <b>33</b>    | 06/09/2012        | 6.111.898          | 1.329.186          | 4.782.712          | 84.076.385        |
| <b>34</b>    | 06/10/2012        | 6.111.898          | 1.403.620          | 4.708.278          | 82.672.765        |
| <b>35</b>    | 06/11/2012        | 6.111.898          | 1.482.223          | 4.629.675          | 81.190.542        |
| <b>36</b>    | 06/12/2012        | 6.111.898          | 1.565.228          | 4.546.670          | 79.625.314        |
| <b>37</b>    | 06/01/2013        | 6.111.898          | 1.652.880          | 4.459.018          | 77.972.434        |
| <b>38</b>    | 06/02/2013        | 6.111.898          | 1.745.442          | 4.366.456          | 76.226.992        |
| <b>39</b>    | 06/03/2013        | 6.111.898          | 1.843.186          | 4.268.712          | 74.383.806        |
| <b>40</b>    | 06/04/2013        | 6.111.898          | 1.946.405          | 4.165.493          | 72.437.401        |
| <b>41</b>    | 06/05/2013        | 6.111.898          | 2.055.404          | 4.056.494          | 70.381.997        |
| <b>42</b>    | 06/06/2013        | 6.111.898          | 2.170.506          | 3.941.392          | 68.211.491        |
| <b>43</b>    | 06/07/2013        | 6.111.898          | 2.292.055          | 3.819.843          | 65.919.436        |
| <b>44</b>    | 06/08/2013        | 6.111.898          | 2.420.410          | 3.691.488          | 63.499.026        |
| <b>45</b>    | 06/09/2013        | 6.111.898          | 2.555.953          | 3.555.945          | 60.943.073        |
| <b>46</b>    | 06/10/2013        | 6.111.898          | 2.699.086          | 3.412.812          | 58.243.987        |
| <b>47</b>    | 06/11/2013        | 6.111.898          | 2.850.235          | 3.261.663          | 55.393.752        |
| <b>48</b>    | 06/12/2013        | 6.111.898          | 3.009.848          | 3.102.050          | 52.383.904        |
| <b>49</b>    | 06/01/2014        | 6.111.898          | 3.178.399          | 2.933.499          | 49.205.505        |
| <b>50</b>    | 06/02/2014        | 6.111.898          | 3.356.390          | 2.755.508          | 45.849.115        |
| <b>51</b>    | 06/03/2014        | 6.111.898          | 3.544.348          | 2.567.550          | 42.304.767        |
| <b>52</b>    | 06/04/2014        | 6.111.898          | 3.742.831          | 2.369.067          | 38.561.936        |
| <b>53</b>    | 06/05/2014        | 6.111.898          | 3.952.430          | 2.159.468          | 34.609.506        |
| <b>54</b>    | 06/06/2014        | 6.111.898          | 4.173.766          | 1.938.132          | 30.435.740        |
| <b>55</b>    | 06/07/2014        | 6.111.898          | 4.407.497          | 1.704.401          | 26.028.243        |
| <b>56</b>    | 06/08/2014        | 6.111.898          | 4.654.316          | 1.457.582          | 21.373.927        |
| <b>57</b>    | 06/09/2014        | 6.111.898          | 4.914.958          | 1.196.940          | 16.458.969        |
| <b>58</b>    | 06/10/2014        | 6.111.898          | 5.190.196          | 921.702            | 11.268.773        |
| <b>59</b>    | 06/11/2014        | 6.111.898          | 5.480.847          | 631.051            | 5.787.926         |
| <b>60</b>    | 06/12/2014        | 6.112.050          | 5.787.926          | 324.124            | 0                 |
| <b>TOTAL</b> |                   | <b>366.714.032</b> | <b>104.990.040</b> | <b>261.723.992</b> | <b>-</b>          |

Nota: Todo el proyecto se trabajara con recursos de regalías.

## 15. PROGRAMACIÓN DE INDICADORES

### Detalle del Indicador de Producto:

| Año  | Meta   |
|------|--------|
| 2015 | 800,00 |
| 2016 | 0,00   |
| 2017 | 0,00   |
| 2018 | 0,00   |
| 2019 | 0,00   |

Fuente: MGA

### Detalle del Indicador de Gestión:

|   | Año  | Meta |
|---|------|------|
| ▶ | 2015 | 4,00 |
|   | 2016 | 0,00 |
|   | 2017 | 0,00 |
|   | 2018 | 0,00 |
|   | 2019 | 0,00 |

Fuente: MGA

## **16. EVALUACIÓN DE LA ALTERNATIVA**

### **16.1 COSTO DE OPORTUNIDAD**

El costo de oportunidad es del 12% tomado DNP (departamento nacional de Planeación).

### **16.2 EVALUACION FIANCIERA Y ECONOMICA**

**16.2.1 Valor Presente Neto Económico (VPN).** El valor presente neto calculado es de \$ 36.186.977, Por lo tanto este valor al ser positivo significa que la ejecución del proyecto tendrá un incremento equivalente, como mínimo, al monto del Valor Presente Neto.

**16.2.2 Tasa Interna de Retorno- Económico (TIR).** El análisis de la tasa interna de retorno permitió evaluar la conveniencia de las inversiones al proyecto, la cual genero un valor es del 14,25 por lo tanto, es favorable llevar a cabo el proyecto.

**16.2.3 Relación Beneficio Costo Económico (RB/C).** La relación beneficio costo, es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que el proyecto puede generar a una comunidad, el valor obtenido en este proyecto es de 1,03 por lo tanto se puede establecer que es mayor a 1, lo que significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos.

## **CONCLUSIONES**

El sector artesanal, cada vez toma más importancia no solo en el entorno nacional sino también departamental, es por ello que el proyecto busca fomentar el empresarismo en los artesanos de paja toquilla de Sandoná, ya que no solo se beneficiaran los directamente involucrados (personas capacitadas), sino también el municipio en general obteniendo como resultado un mayor desarrollo económico.

Se pudo determinar que en el municipio de Sandoná dentro del área rural y urbana existen 3060 artesanos dedicados a la elaboración de artesanías en paja toquilla, de los cuales solo 311 pertenecen a algún tipo de asociación, por lo tanto se determina la importancia de conformar nuevas y mejores asociaciones con el fin de lograr un mayor beneficio y crecimiento.

Dentro del municipio de Sandoná no se encuentran empresas constituidas legalmente, a pesar del alto volumen de producción, es por ello que se busca fomentar la constitución de estas; con el fin de obtener mayores beneficios económicos, financieros y sociales.

Con el fin de lograr mayores fuentes de ingresos para los artesanos del municipio de Sandoná, se determina la importancia que trae el conocimiento sobre procesos de comercialización, es por ello que el proyecto busca capacitar en estos procesos, no solo de comercialización directa sino también sobre herramientas de comercio electrónico con el fin de obtener mayores beneficios y contacto directo con los clientes.

## **BIBLIOGRAFÍA**

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA**, Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Política de Turismo y Artesanías. “Iniciativas Conjuntas Para el Impulso y la Promoción del Patrimonio Artesanal y el Turismo Colombiano. Bogotá D.C. Diciembre de 2009.

**CHAVES** Rivas Andrea. Las Tejedoras de Sueños en Iraca “Mujeres que Tejen un Retazo de Vida”. Universidad de Nariño. Facultad de Artes. Programa en Artes Visuales. San Juan de Pasto, 2009

## **NET-GRAFIA**

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co)

<http://www.cadenasproductivas.org.pe/?q=node/226>

[http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_sector/iraca\\_191](http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/iraca_191)

<https://www.dnp.gov.co/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Que-es-el-Plan-Nacional-de-Desarrollo.aspx>

<http://narino.gov.co/index.php/plan-de-desarrollo-2012-2015>

[http://sandonanarino.gov.co/apc-aa-files/63626362613734363132303639333731/informe\\_dr.\\_camilo\\_con\\_m.pdf](http://sandonanarino.gov.co/apc-aa-files/63626362613734363132303639333731/informe_dr._camilo_con_m.pdf)

**VER ANEXOS CD ADJUNTO**