



**SEÑALES DEL FRACASO EMPRESARIAL EN ESTABLECIMIENTOS DE
BUCARAMANGA Y SU ÁREA METROPOLITANA
-SECTOR ARTESANIA**

AUTORES

**DIANA YOLEIDA ALVARADO FLOREZ
FANNY SMITH ARDILA NOCUA
JAVIER ARCINIEGAS ALFONSO**

**UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TECNOLOGIA CONTABILIDAD FINANCIERA
BUCARAMANGA
2019**



**SEÑALES DEL FRACASO EMPRESARIAL EN ESTABLECIMIENTOS DE
BUCARAMANGA Y SU ÁREA METROPOLITANA
–SECTOR ARTESANIA**

AUTORES

DIANA YOLEIDA ALVARADO FLOREZ
FANNY SMITH ARDILA NOCUA
JAVIER ARCINIEGAS ALFONSO

**Trabajo de Grado para optar al título de
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD FINANCIERA
TECNÓLOGO EN GESTION EMPRESARIAL**

DIRECTOR

ALFRED YOSET FAJARDO CHAPARRO

GRUPO DE INVESTIGACIÓN – XVIII

**UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
TECNOLOGIA CONTABILIDAD FINANCIERA
BUCARAMANGA
2019**



R-DC-95

DOCENCIA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO Y
PRÁCTICA

PÁGINA 3
DE 80

VERSIÓN: 01

Nota de Aceptación

Firma del jurado

Firma del Jurado

ELABORADO POR:
Oficina de Investigaciones

REVISADO POR:
soporte al sistema integrado de gestión

APROBADO POR : Asesor de planeación
FECHA APROBACION:

DEDICATORIA

Para iniciar nos gustaría dedicar este trabajo a Dios quien nos da las capacidades y bendiciones para trazar cada uno de nuestros proyectos y llevarlos a término. A cada uno, que quienes con una voz de ánimo y un apoyo incondicional nos dieron fuerza y nos hicieron creer más en nuestras capacidades ya que es muy agradable ver los logros que podemos alcanzar.

Yo Diana Yoleida Alvarado Florez a mis padres Pablo Alvarado y Helena Florez de los cuales me siento orgullosa y quienes me han enseñado el valor del trabajo, del esfuerzo y sobre todo el agradecimiento a Dios Padre de quien procede todo.

Yo Fanny Smith Ardila Nocua a mi madre Maria Lidia Nocua quien con su apoyo incondicional me ayudo para lograr grandes logros que sin su ayuda y tiempo no hubiesen sido posibles, gracias a ella, lo que he realizado hasta hoy ha sido muy importante y por tanto sé que ella se siente orgullosa de mi y de poderme ayudar en lo que sus capacidades le permiten.

Yo Javier Arciniegas Alfonso a mi madre Maria Patricia Alfonso Triana de la cual me siento orgulloso y bendecido por Dios al darme la mejor, trabajadora incansable que siempre procuro lo mejor para sus hijos, día a día nos apoyaste sin importar cual difíciles fueran los tiempos, gracias por apoyarme y brindarme tu amor diariamente. Te amo.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo en primer lugar elevamos una acción de gracias a Dios por darnos la sabiduría y poder culminar con éxito este proyecto.

A nuestro profesor de seminario docente Alfred Yoset Fajardo Chaparro Administrador Público, Especialista en Gerencia Pública y Gerencia de TI por su disposición y entrega durante el seminario a cada uno de nosotros quien nos orientó y motivo en este caminar de investigación.

Un agradecimiento muy especial Artesanías de Colombia quien nos apoyó y nos suministró información necesaria en la investigación.

A cada uno de nuestros artesanos encuestados Mónica Fernanda Gálvez, Sergio Augusto Ducón Angarita, Katerine cala mantilla, Leidy Tatiana Vargas Monares Mayerli Alvarado, Myriam Ramírez, Douglas González, Jullie Velasco, Ivonne Villamizar jaimes, Yorgan Correa Rodríguez, Yolanda Napales, Lida Cardozo, Andrea Valbuena Isabel Gómez, Jesús Manuel Joya, Pedro Barrera, Luz Estela González por su disposición y labor en el sector de artesanías ya que sin ellos no habríamos podido terminar nuestra investigación.

Para las personas antes mencionadas nuestros más sinceros agradecimientos y muchas

Bendiciones

TABLA DE CONTENIDO

1.	<u>RESUMEN EJECUTIVO.....</u>	<u>8</u>
2.	<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>10</u>
3.	<u>DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....</u>	<u>11</u>
3.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
3.2.	JUSTIFICACIÓN	13
3.3.	OBJETIVOS.....	14
3.3.1.	OBJETIVO GENERAL	14
3.3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
3.4.	ESTADO DEL ARTE / ANTECEDENTES.....	15
4.	<u>MARCOS REFERENCIALES</u>	<u>19</u>
5.	<u>DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO.....</u>	<u>29</u>
	<u>1. PROBLEMA DE ACCESIBILIDAD: ES POSIBLE QUE, EN EL MOMENTO DE APLICAR LA ENCUESTA, LAS PERSONAS ENCUESTADAS NO SE ENCUENTREN EN EL LUGAR O NO PUEDAN ACCEDER DE MANERA VIRTUAL POR PROBLEMAS DE NAVEGACIÓN.</u>	<u>30</u>
6.	<u>RESULTADOS.....</u>	<u>37</u>
6.1.	ANÁLISIS DE RESULTADOS	55
7.	<u>CONCLUSIONES.....</u>	<u>56</u>
8.	<u>RECOMENDACIONES.....</u>	<u>57</u>
	<u>REFERENCIAS</u>	<u>58</u>
9.	<u>APÉNDICES</u>	<u>59</u>

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.....	32
Tabla 2.....	37
Tabla 3.....	38
Tabla 4.....	39
Tabla 5.....	40
Tabla 6.....	41
Tabla 7.....	43
Tabla 8.....	44
Tabla 9.....	45
Tabla 10.....	46
Tabla 11.....	47
Tabla 12.....	48
Tabla 13.....	49
Tabla 14.....	50
Tabla 15.....	51
Tabla 16.....	53

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.....	37
Figura 2.....	38
Figura 3.....	40
Figura 4.....	41
Figura 5.....	42
Figura 6.....	43
Figura 7.....	44
Figura 8.....	45
Figura 9.....	47
Figura 10.....	48
Figura 11.....	49
Figura 12.....	50
Figura 13.....	51
Figura 14.....	52
Figura 15.....	54

1. RESUMEN EJECUTIVO

En presente trabajo abordará de manera puntual las razones por las cuales fracasan las empresas del sector de artesanías en el área metropolitana de Bucaramanga. Para esto, primero se identificarán las señales del fracaso empresarial en establecimientos de Bucaramanga y su área metropolitana del sector de artesanía, luego se analizarán las dificultades más relevantes que tiene el artesano a la hora de generar valor económico agregado; posteriormente, se pretende diseñar las estrategias de producto que permitan el crecimiento del sector de artesanía, en establecimientos del área metropolitana de Bucaramanga y así finalmente evaluar los procesos y criterios expuestos por los artesanos que los llevo al cierre definitivo de sus empresas.

Así pues, el método de investigación del presente trabajo es cualitativo, toda vez que se trata de la recolección de información basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas y concretas para la posterior interpretación de significados. Y el instrumento de recolección de la información escogido en el trabajo fue la encuesta donde se tuvo en cuenta las ventajas y desventajas.

Los resultados del presente trabajo se compilarán en tablas y figuras que representan la información obtenida luego de aplicar a la muestra seleccionada la encuesta diseñada para el desarrollo del objeto de la investigación.

Entre las conclusiones que tiene el presente trabajo , se tiene que el gobierno nacional no ofrece posibilidades para ayudar las microempresas de artesanías y esto genera desconfianza de los empresarios en las instituciones, razón por la cual terminan valiéndose únicamente de los ingresos recibidos por su actividad económica y como se evidenciará en los resultados, no representan un porcentaje suficiente para que los empresarios puedan seguir con su empresa y principalmente con su arte de realizar artesanías.

PALABRAS CLAVE: Empresas, artesanías, fracaso, Bucaramanga.

2. INTRODUCCIÓN

El sector de la artesanía en Santander contribuye en la economía de la región, porque son imagen de la cultura y laboriosidad que la identifica. Según la organización mundial de la propiedad intelectual, Colombia cuenta con unos 350.000 artesanos, de los cuales aproximadamente el 60% procede de zonas rurales y de comunidades indígenas, y el 65% son mujeres, en Santander el sector está representado en el 970 Artesanos caracterizados, Siendo por ello que La Cámara de Comercio de Bucaramanga y el Programa Negocios en Santander continuamente gestionan y apoyan la labor artesanal, dando oportunidad de participación en los eventos culturales y feriales, así mismo brindando capacitaciones que promuevan el desarrollo del sector. Teniendo en cuenta que según estadísticas del Sistema de Información Estadístico de la Actividad Artesanal. Base: 970 registros, a corte de diciembre de 2018, el 56% en Santander tiene dificultades para comercializar por desconocimiento y el 74% no tiene participación en ferias artesanales.

3. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las artesanías en Bucaramanga y su área metropolitana son de gran importancia para el desarrollo y crecimiento de la economía y sobretodo el reconocimiento de la cultura santandereana a nivel nacional e internacional, puesto que son el reflejo de la laboriosidad que caracteriza las habilidades de aquellas personas que marcan la diferencia con productos étnicos elaborados con materias primas naturales, reciclables, o su composición es amigable para medio el ambiente. De esta manera el sector artesanal se caracteriza por la poca demanda en el mercado y por la escases de materias primas naturales, puesto que si estas provienen de procesos biológicos vegetales, dependen de la naturaleza y de sus cambios climáticos, obligando a los artesanos a practicar procesos de adecuación y almacenamiento, o por el contrario si son materias primas de origen mineral , o de procesamiento industrial están condicionadas por el precio y volumen de compra, generando en el artesano problemas de disponibilidad de capital financiero para adquirirlas.

Por otra parte el proceso tecnológico actual de producción artesanal está basado en operaciones manuales y el uso de herramientas sencillas o convencionales, es decir de baja tecnología, por diferentes variables como, la poca inversión de capital, las dificultades para adquirir un crédito, la falta de investigación o capacitación sobre las adaptaciones y adecuaciones de procesos apropiados que permitan la competitividad de la artesanía. Así mismo falta de mecanismos que permitan la creatividad de diseños únicos e innovadores que sean signo de la representación de la cultura ancestral de la región.

Hoy por hoy la producción artesanal se caracteriza por tener una escasa organización en el área de la operación, no existe una clara división del trabajo, tampoco se presenta especialización en cada una de las etapas del proceso productivo, sus horarios son flexibles o de acuerdo a la necesidad, no se tiene constancia. También su comercialización es limitada es decir sus productos se centra en el municipio de origen o en sus alrededores, con pocas oportunidades de trascender a otras ciudades o mejor aún a exportar.

Para concluir encontramos como resultado de esta investigación las señales de fracaso empresarial que pueden estar afectando la sostenibilidad a largo plazo de las empresas artesanales de Bucaramanga y su área metropolitana.

Entonces ¿de qué manera las entidades gubernamentales pueden apoyar las unidades productivas artesanales en el diseño e innovación de productos, buscando oportunidades en el mercado regional, nacional e internacional, de forma que promuevan el desarrollo socioeconómico, y cultural para la sostenibilidad a largo plazo?

3.2. JUSTIFICACIÓN

Son muchas las variables que nos exige un mundo globalizado buscando cada día nuevas formas de arte plasmadas de pureza, admiración y diseños únicos, retos que hacen atractivos los valores autóctonos de nuestra región apetecidos y exaltados por nuevas culturas. Este es un mercado selecto para incursionar internacionalmente en diferentes campos que puede presentar un alto valor agregado para cualquier empresa del sector artesanal de Bucaramanga y su área metropolitana pero existen diversas dificultades a las que se enfrentan como la carencia de competitividad, falencias en maquinaria y equipo tecnológico moderno adaptable que pueda multiplicar su esfuerzo, la competencia de grandes empresas o países productores que simulan el arte de países ricos en cultura. La poca visión del empresario en aprovechar los recursos y las plataformas tecnológicas que ofrece el gobierno para incentivar la propuesta de exportación, daría un vuelco total donde los empresarios se dotaran y especializaran más de información, el horizonte de muchas empresas emprendedoras de Santander sería otro, con una visión totalmente diferente.

Los empresarios son diversos pueden ser madres cabeza de familia, grupos sociales carentes de educación, personas con pocos recursos, que pueden ofertar y tener excelentes e innovadores propuestas, dado que los productos artesanales son principalmente obras manuales implica una gran demanda de horas de trabajo y personal calificado lo cual imposibilita la manufactura de gran parte del sector productor que llevara a una desventaja con sus competidores.

La prioridad de este seminario de grado en modalidad virtual es realizar un profundo análisis de los factores y señales de fracaso a las que se están enfrentando las empresas del sector artesanal de Bucaramanga y su área metropolitana con el fin de identificar las problemáticas que se presentan en el sector conllevando a la generación de nuevas alternativas de mejora para este tipo de empresas.

3.3. OBJETIVOS

3.3.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar las señales del fracaso empresarial en establecimientos de Bucaramanga y su área metropolitana del sector de artesanía.

3.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar las dificultades más relevantes que tiene el artesano a la hora de generar valor económico agregado.
- Diseñar las estrategias de producto que permitan el crecimiento del sector de artesanía, en establecimientos de la región seleccionada.
- Evaluar los procesos y criterios expuestos por los artesanos que los llevo al cierre definitivo de sus empresas.

3.4. ESTADO DEL ARTE / ANTECEDENTES

LA ARTESANIA A TRAVÉS DE LA HISTORIA

El desarrollo de cualquier actividad humana está condicionado por una serie de factores que constituyen la cultura, ahora por cultura se entiende el comportamiento de un grupo humano y comprende desde su modo de actuar, costumbres, religión, lenguaje, hasta los productos materiales. Para dar por elaborado un producto, el hombre utiliza como medios recursos del medio ambiente y sus conocimientos propios.

La raíces de la artesanía está en la cultura material que viene desde los hombres primitivos, y esta a su vez va evolucionando o actualizando de acuerdo a la necesidad del entorno.

El hombre primitivo usa sus propias manos y con ellas empieza a elaborar artefactos de piedra, los cuales le ayudan para la recolección de comida como frutas, caza y pesca. Así mismo se ve obligado a la poner su conocimiento vegetal en la producción para su vestido y para ello utilizó el medio ambiente y el cuero de animales, más adelante halla la necesidad de la agricultura y para ello desarrolla herramientas que le facilitan su labor junto con la alfarería.

En el periodo de salida del hombre primitivo, las sociedades ya cuentan con técnicas artesanales, las cuales según tradición y cultura van ejerciendo como tejidos, herrería, talla en madera, alfarería, entre otros. La iglesia constituye un papel importante en la edad media fomentando la producción agrícola, instrumentos de trabajo y los oficios artesanales mediante la organización de talleres. Las ciudades empiezan a crecer en torno a castillos y conventos lo cual genera progresos conduce a la diversificación de oficios y especialización de trabajos.

Con la organización de los talleres, cada artesano se encargaba desde la búsqueda de materia prima hasta la elaboración y trueques, cuando comienza el periodo mercantilista, siglo XVI fue modificando la comercialización y aparece el intermediario o vendedor.

En 1851 se realiza en Inglaterra la primera exposición internacional de obras de la industria “El palacio del cristal” lugar que impresionó por su creatividad, trabajo mecanizado y organización masiva de la producción. La industrialización provoca una reacción; en Europa surgen movimientos que tratan de volver al sistema medieval de "artes Y oficios" y se crean escuelas y talleres con este propósito.

América Latina también ha sufrido los fenómenos por los cuales la artesanía ha disminuido a través de los siglos y trata de rescatar la cultura de cada país, haciéndose participe de nuevos elementos necesarios a la demanda y necesidades contemporáneas.

Las raíces en Colombia inician desde la época precolombina con una cultura material hecha por indígenas, las técnicas principales utilizadas por los aborígenes fueron: cestería, orfebrería, cerámica, y tejido.

Con la conquista de los españoles llega el mestizaje, donde hay mezcla de dos culturas donde disminuye la orfebrería, pero dan paso a nuevas técnicas y materiales. En la cerámica introducen el horno y el torno, en los tejidos, se introduce la lana de oveja.

En la colonia, siglo XVII surge el desarrollo en las artes como la pintura y escultura, surgen con frecuencia talleres, donde el maestro enseña en el periodo de cuatro años y después el aprendiz del oficio coloca su taller, estos se establecieron principalmente en Santafé de Bogotá, actualmente Bogotá D.C, Tunja, Popayán, Cartagena, Monpos, pamplona y Santafé

de Antioquia. De ellos surgieron artesanos especialistas en oficios como: Esculturas religiosas, retableros, joyeros, orfebres, ebanistas, tabaceadores, carpinteros, obradores, entre otros.

En Santander la artesanía era utilizada en el trueque de oro y sal por parte de los grupos indígenas. Se resalta la artesanía de los guanes, por sus cultivos de algodón, se basaba en la industria textil con la fabricación de mantas, también trabajaron el fique y la fibra de ceiba para fabricar hamacas, costales y mochilas. Para decorar sus telas utilizaban pinturas naturales, pinceles y rodillos. La cerámica decorada y la fabricación de utensilios de barro de uso doméstico y ritual eran muy comunes. En Santander la artesanía es clave en el desarrollo de la región por su imagen de cultura y turismo.

Actualmente la industria artesanal del departamento es muy amplia y abarca diversos sectores como son: textil y confección, joyería, alimentos, cuero y marroquinería, tejeduría, madera, cerámica, entre otros.

PRODUCCIÓN ARTESANAL:

Es asociado a la producción manual, basada en el ingenio y creatividad artística. La palabra “artesanía” tiene varios significados, de acuerdo a los contextos económicos e históricos en los cuales se la utiliza. En Latinoamérica artesanía debe incluir criterios de tradición cultural (para los aspectos de tema-materia prima, técnica y sus interrelaciones), y criterios socio-económicos sobre la propiedad de los medios de producción.

Existen en la actualidad varios enfoques dentro del sector de la artesanía.

Artesanía Campesina e indígena:

Es la Producción de bienes útiles, rituales y estéticos. Se constituye en expresión material de la cultura de comunidades con unidad étnica y relativamente cerradas. Elaborada 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. (Artesanías de Colombia, 2014, párr. 2)

Arte popular:

Se refiere a la 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 inmigrantes europeos. (Artesanías de Colombia, 2014, párr. 3)

Manualidades:

Elaboración a mano utilizando materias primas baratas, generalmente desperdicios, con técnicas simplistas enseñadas por instituciones a nivel urbano (colegios, comunidades religiosas y últimamente como resultado otra vez de la "Promoción Artesanal" en academias de artesanías).

Artesanía Industrial:

Incluye todos los factores modernos de la industria: Uso de maquinaria especializada, troqueles, plantillas, moldes, repetición sistemática de un prototipo, en donde el productor (obrero) no tiene ningún poder de decisión sobre la producción misma.

4. MARCOS REFERENCIALES**5.1 MARCO TEORICO**

El ministerio de comercio, industria y turismo ha generado iniciativas para el impulso y la promoción del patrimonio artesanal y el turismo colombiano, lo cual nos indica que el sector artesanal tiene una importante influencia dentro de la economía, ya que impulsa el desarrollo competitivo de las diferentes regiones motivando a la identidad de cultura, creatividad e innovación de productos, sin embargo muchas de nuestros emprendedores han fracasado en el sector, por tanto en el presente proyecto se tomarán antecedentes estudios que permitan evaluar las dificultades o procesos más relevantes, logrando así identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo del sector. Ahora bien Artesanías de Colombia tiene por objeto contribuir al progreso del sector artesanal, esta entidad tiene como misión “contribuir al mejoramiento integral del sector artesanal estimulando el desarrollo profesional del recurso humano y garantizando la sostenibilidad del medio ambiente y la preservación del patrimonio cultural vivo, con el fin de elevar su competitividad”

Esta organización desarrolla planes que ayudan a generar alternativas que mitiguen problemas que el artesano ha enfrentado por décadas como son: Falta de organización, carencia de herramientas utensilios e insumos en óptimas condiciones, baja calidad y diseño de sus productos, dificultades para la comercialización, consecución de materias primas, etc., todo esto con el fin de generar una actividad altamente potencial y productiva con las poblaciones que son altamente vulnerables.

De acuerdo a las Características sociodemográficas de la población artesanal, de Minicomercio, Las cifras de artesanos en el departamento de Santander es muy baja con relación a los demás departamentos y dentro de los municipios de esta región cubre una cobertura del 33% de este sector.

Teniendo en cuenta esta primera realidad se toma la investigación sobre factores de éxito en los negocios de artesanías en México, donde según Domínguez, Hernández y Yescas, (2007) establece según análisis realizado, nueve factores de éxito para el sector artesanal, los cuales son: la innovación administrativa, el impacto del financiamiento, la tecnología de producción, la tecnología en administración, la capacidad en el manejo del proceso, del empaque, diferenciación e información. Estos factores ayudan al desarrollo exitoso del sector artesanal que ayuden al sostenimiento y crecimiento del mismo. Sin embargo se es necesario profundizar y estudiar estos factores en la región a estudiar de Bucaramanga y el área metropolitana.

El trabajo titulado “Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena del sector artesanal en el departamento de Santander”, desarrollado por el asesor externo de la empresa Artesanías

de Colombia S.A, Diego Fernando Saenz Reyes; cuyo objetivo del proyecto es Incrementar la participación de los artesanos en el sector productivo nacional, mediante un desarrollo integral sostenido que se refleje en el mejoramiento de su nivel de vida, en un incremento de sus ingresos y en la generación de espacios de participación social, así como en el posicionamiento de la artesanía en mercados locales, nacionales e internacionales. (Saenz, 2016)

En el contenido del referido trabajo, el autor plantea una serie de propuestas para superar las posibles crisis que pueda enfrentar el sector artesanal, toda vez que las empresas de artesanías tienen una característica en común: “enfrentar una posición débil de negociación con los compradores y los proveedores y de no tener desarrolladas economías de escala.” (Saenz, 2016)

Es por lo anterior que los nuevos sectores de la economía representan una amenaza permanente para las empresas de artesanía colombianas y principalmente de la región santandereana. Generalmente, la rivalidad de entre los competidores de diferentes sectores industriales está orientada a competir por precio y en el sector de artesanías, los consumidores las prefieren por sus “características, pertenecen a un segmento de mercado donde los consumidores que buscan variedad, originalidad, y tienden a la exclusividad que se logra cuando los productos son únicos.” (Saenz, 2016)

Por esa razón, una propuesta de mejoramiento y factor diferencial para generar mayor interés en las artesanías y que así las empresas que se dedican a su producción no fracasen, debe ser la innovación, tanto en el área del proceso de producción, hacer los productos de

manera más fácil y en menos tiempo, como en el área de desarrollo de producto que se refleja en los cambios y mejoras que hacen a los productos.

Un recurso importante de los artesanos y las empresas de artesanías es su innovación. Los artesanos innovan cambiando colores, dibujos, diseños, formas y haciendo nuevas figuras. “Estas formas exigen pocos recursos financieros, pero es importante tener presente la calidad del producto, cómo factor que permite mejorar los precios e incrementar el volumen de ventas.” (Saenz, 2016)

Ahora bien, el valor agregado de un producto artesanal es su elaboración a mano y su representación cultural, por eso cuanto menos procesos industriales se usen más artesanal es, sin embargo “el sector requiere de la optimización de algunos procesos mecánicos con el fin de equilibrar la formula entre eficiencia (medios utilizados) y eficacia (resultados) para lograr aumentar la efectividad (productividad) y lograr producir más con menos.” (Saenz, 2016)

Por último, este proyecto propone la “promoción” como estrategia para que las empresas de artesanías tanto nacionales como regionales puedan dar a conocer sus productos artesanales a los consumidores y así evitar la pérdida del factor diferencias con los demás sectores de la economía. En ese orden de ideas, las ferias regionales, nacionales e internacionales para el sector artesanal son una táctica de promoción para la creación de oportunidades comerciales, que se realizan a través de un contacto directo del empresario con el cliente y la competencia. Con el objetivo de participar de aumentar las ventas de las artesanías, logrando una mayor inclusión en el mercado, o abarcar un nuevo mercado.

Existe otro proyecto relacionado con la problemática que nos ocupa en la presente investigación, titulado “Plan de negocios para la creación de una comercializadora internacional de productos artesanales de fique en Curití, Santander”, en el cual mediante un caso particular se plantea como respuesta a una crisis en las empresas artesanales de Colombia, la internacionalización del producto artesanal con una logística de exportación debidamente enfocada en el mercado exterior de artesanías. Así pues, la comercialización de artesanías es altamente competitiva en países como Estado Unidos, en donde este mercado representa un gran impacto en la economía tan industrializada. Lo anterior lo plantean las autoras del trabajo de la siguiente forma:

La comercialización de artesanías decorativas en fique en el mercado de Estados Unidos es altamente competitiva no sólo por la presencia de artesanías nacionales en el país norteamericano sino también por la cantidad de artesanías de otros países, asiáticos en su

mayoría y la gran representación de productos artesanales latinoamericanos en este mercado. (Ardila y Galvis, 2016)

Otro aspecto a tener en cuenta para el éxito de la comercialización internacional de artesanías en fique y en general productos artesanales, es el precio. Porque el precio es un factor determinante en la acción de compra, en el sector artesanal es común el manejo de los precios en función del lugar y de la clase de comprador. “En el sector artesanal los precios fijos no se manejan pero si el precio es bajo, el comprador pensará que la calidad es baja, y esto limita las ventas. Cuando un producto tiene precio alto, puede deberse al lugar donde se compra.” (Saenz, 2016). Una descripción más técnica del precio en los productos artesanales, la otorga Ardila y Galvis cuando argumentan lo siguiente:

El precio de las artesanías decorativas se fijará teniendo en cuenta los costos dados por el proveedor, más los costos asociados a la comercialización y exportación; y por último se tendrá en cuenta un margen de utilidad esperado con el fin de cubrir tanto costos fijos como la obtención de utilidades. (Ardila y Galvis, 2016)

Y como en el trabajo referido anteriormente, éste también relaciona una estrategia de promoción a través de ferias, ruedas de negocio, seminarios de capacitación y demás eventos internacionales organizados en Colombia y en los países donde se quiera comercializar los productos artesanales, con el fin de dar a conocer el producto artesanal exportable a compradores e interesados.

Otra manera que tienen las empresas de artesanías para promocionar sus productos y evitar un fracaso en las ventas, es implementado estrategias de marketing digital, como una

página web acorde al mercado objetivo, para así posicionar la imagen de la empresa y garantizar la facilidad de comunicación entre el cliente y la empresa durante todo el proceso de promoción, comercialización y exportación.

Como estrategia innovadora de promoción, las autoras de esta investigación proponen que las empresas de productos artesanales deben manejar un “portafolio de productos y de servicios de exportación el cual se anexará a una propuesta comercial adecuada a los requerimientos específicos del cliente. Este portafolio se tendrá en medio magnético y físico.” (Ardila y Galvis, 2016)

5.2 MARCO CONCEPTUAL

Administración: Es la “función de los gerentes que consiste en alcanzar las metas organizacionales en forma adecuada y eficiente, planeando, organizando, dirigiendo y controlando los recursos.” (Daft, 2004)

Artesanía: Para efectos del presente proyecto, se entiende por artesanía a la Actividad de transformación manual para la producción creativa de productos específicos que cumplan una función utilitaria, la cual se caracteriza a través de la estructura operativa de los oficios y se lleva a cabo en pequeños talleres, con baja visión social de trabajo y el predominio de energía humana, física y mental, generalmente, complementada con herramientas y máquinas relativamente simples. (ARTESANIAS DE COLOMBIA, 2001)

Artesanías en fique: El uso del fique en la manufactura, se remonta a las mochilas y obras de tejidos halladas en tumbas aborígenes, en donde primaba una técnica de excelente calidad que en algunas regiones del país se mantiene vigente. El historiador Javier Ocampo López sostiene

que las alpargatas que usaban los campesinos boyacenses fueron introducidas por los españoles, y que en sus raigambres históricas hay vestigios árabes; fueron ampliamente usadas en la valencia medieval. (7 DIAS, 2005)

Calidad: La calidad en el centro de trabajo ha ido más allá de solo crear un producto por arriba de la media a un buen precio; ahora se refiere a “lograr productos y servicios cada vez mejores y a precios cada vez más competitivos. Esto significa hacer las cosas bien desde el principio en lugar de cometer errores y corregirlos.” (Stoner, 1996)

Comercio internacional: Se define como comercio internacional al “intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador). El comercio exterior se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas.” (Gómez y Orrego, 2010)

Creatividad: Es la “generación de ideas originales que satisfacen las necesidades percibidas u ofrecen oportunidades a la organización.” (Daft, 2004)

Logística de exportación: “El servicio de logística de exportación brinda asesoría e información sobre el transporte internacional de carga, su manejo y la distribución física internacional.” (Palomino y García, 2007)

Marketing digital: Está definido como la promoción de productos o marcas mediante varias vías de medios electrónicos. Los medios que pueden ser usados como parte de una estrategia de mercadotecnia digital de un negocio puede incluir esfuerzos de promoción via internet, social media, teléfonos móviles, billboards electrónicos y también mediante la televisión y la radio”. (Mesa Editorial Merca2.0, 2013)

Proceso: Hace referencia a un “grupo organizado de funciones y de actividades a fines de combinar para transformar los insumos en productos y crear valor.” (Daft, 2004)

Seminarios de capacitación: A través de convenios con las Cámaras de Comercio, Gremios y entidades públicas y privadas se promueve la capacitación de los empresarios colombianos en el proceso exportador. Así pues, “La capacitación puede ser básica en el proceso exportador o especializada en temas de competitividad previa identificación de las necesidades específicas de las empresas para el diseño de programas a la medida.” (Palomino y García, 2007)

Recurso: “Es un activo competitivo que una empresa controla o posee.” (Avella y Olivos, 2014)

Rentabilidad: Se refiere a la “medida del grado en que funciona un sistema, basada en las utilidades que genera.” (Stoner, 1996)

5.2 MARCO CONTEXTUAL:

El proyecto Señales del fracaso empresarial en establecimientos de Bucaramanga y su área metropolitana–sector artesanía, se contextualiza en la región de Santander, siendo este uno de los treinta y dos departamentos de la República de Colombia Por ley del 13 de mayo de 1857 fue creado el Estado Soberano de Santander formado por las Provincias de Pamplona, Socorro y Ocaña, En 1905 el ejecutivo nacional creó el departamento de Galán con las Provincias de Guanenta, Socorro y Vélez. Esta situación sólo duró hasta 1908. En 1910 quedó definitivamente conformado el departamento de Santander. Su capital es Bucaramanga.

El área metropolitana cuenta con los municipios de Girón, Piedecuesta y Floridablanca, creada el 15 de Diciembre de 1981 mediante ordenanza N°. 020. Su población es de 1.160.272 habitantes aproximadamente. Se desarrollará para observar los limitantes en las empresas del sector de artesanía, así mismo la generación de valor; Por lo tanto una investigación documental es apropiada ya que permite tomar múltiples fuentes secundarias de información soportada y estas a su vez, ser recopiladas, analizadas y seleccionadas, con el fin de sustentar los respectivos resultados que se llevarán a cabo, logrando así definir las estrategias necesarias que ayudan en la proyección y edificación del sector, Teniendo en cuenta los respectivos sistemas de producción ,Comercialización y costeo.

5. DESARROLLO DEL TRABAJO DE GRADO

El método de investigación cualitativa es la recolección de información basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas y concretas para la posterior interpretación de significados. Investigadores cualitativos estudian la realidad en su contexto natural.

El instrumento de recolección de la información escogido en el trabajo fue la encuesta donde se tuvo en cuenta las ventajas y desventajas.

Ventajas de las Encuestas

- 1. Económicas:** Son de muy bajo costo, además actualmente se maneja una tendencia o cultura digital con el ahorro de papel.
- 2. Son Prácticas:** Se pueden dirigir a una población específica y administrar de diferentes maneras, de fácil acceso y entendimiento. Puede seleccionar las preguntas, así como el formato.
- 3. Rápidos Resultados:** Es rápido y fácil obtener respuestas y resultados con esta herramienta.
- 4. Escalabilidad:** Se puede dirigir la encuesta a una ciudad o un país. La ubicación geográfica ya no es un obstáculo en la investigación del mercado.
- 5. Abarca todos los aspectos de un tema:** Una de las mayores ventajas de los cuestionarios es poder hacer preguntas como quiera. Por supuesto, también es beneficioso que cada cuestionario individual sea corto, ya que los encuestados pueden encontrar los cuestionarios

largos molestos. Sin embargo, como son eficientes, económicos y fáciles de administrar, se pueden crear múltiples encuestas relacionadas unas con otras.

Desventajas de Las Encuestas

1. Problema de Accesibilidad: Es posible que, en el momento de aplicar la encuesta, las personas encuestadas no se encuentren en el lugar o no puedan acceder de manera virtual por problemas de navegación.

Este trabajo fue en primer lugar sobre investigación del sector artesanal en Bucaramanga y el área metropolitana debido a que es necesario conocer la percepción y el diagnóstico interno empresarial ya que no hay un conocimiento profundo en la economía sobre el sector, además que usamos la encuesta con preguntas abiertas y concretas para analizar las situaciones de los artesanos de forma global.

Las fuentes que usamos como primer lugar fueron las secundarias como es la página de artesanías de Colombia ente que ayuda a impulsar la economía de este sector, centro de documentación para artesanía CENDAR, cumplen con la recopilación y conservación de información sobre el sector en estudio; páginas del gobierno y la cámara de comercio, artículos y demás noticias sobre el sector. Las fuentes primarias ya fueron la comunicación telefónica con las diferentes empresas.

8. POBLACIÓN

Bucaramanga y área metropolitana.

El departamento de Santander se divide en seis provincias de las cuales Bucaramanga y el área metropolitana pertenecen a la provincia de Soto, estas provincias tienen su origen en la época de la colonia y actualmente persisten creando así una identidad cultural y regional alrededor de las prácticas sociales, lo cual, permite comprender distintas características del territorio y prácticas de la actividad artesanal dentro del mismo departamento. Bucaramanga es la capital del departamento de Santander el cual es caracterizado por su amplio sector turístico, cultural y empresarial,

Se cuenta con 853 artesanos caracterizados según reporte del sistema de información estadístico de la actividad artesanal durante el periodo 2017-2018. De los cuales Bucaramanga y área metropolitana se ubican el 10,6% de los artesanos identificados, distribuidos de la siguiente manera: Bucaramanga 6,3%; Piedecuesta 1,9%, Floridablanca 1,5%, Girón 0,9%. Lo cual equivale a 90 personas identificadas con la actividad artesanal.

9. MUESTRA

$$n = \frac{N(p \times q)}{e^2 \times (N-1) + (p \times q)}$$

n = tamaño de la muestra;

N = tamaño de la población; p = % de aciertos;

q = % de rechazos; e = cuota de error.

Nuestra muestra son 17 artesanos del área metropolitana de Bucaramanga de 90 empresas constituidas que ejercen labores artesanales. El Gobierno Nacional, La Cámara de Comercio de Bucaramanga, Artesanías de Colombia y el Programa Negocios en Santander, permanentemente brindan apoyo a la labor artesanal; por eso se ha preocupado por propiciar la participación en diversos eventos feriales y programas de capacitación en temas de desarrollo, diseño, exhibición de productos y catálogos virtuales.

Nuestros artesanos encuestados fueron los siguientes:

Tabla 1

N.	ENCUESTADO	MUNICIPIO	ESPECIALIZACIÓN
1	Mónica Fernanda Gálvez	Bucaramanga	Litografías, productos personalizados, elaboración artes con tintas
2	Sergio Augusto Ducón Angarita	Bucaramanga	El Telar- producción artesanías hogar
3	Katherine cala mantilla	Bucaramanga	Artesanías -manualidades
4	Leidy Tatiana Vargas Monares	Piedecuesta	Litografías, productos personalizados, elaboración artes con tintas
5	Mayerli Alvarado	Piedecuesta	Litografías, productos personalizados, elaboración artes con tintas
6	Myriam Ramírez	Bucaramanga	elementos decorativos
7	Douglas González	Bucaramanga	Obras contemporáneas
8	Jullie Velasco	Floridablanca	Repostería artesanal
9	Ivonne Villamizar jaimes	Floridablanca	Manualidades artísticas
10	Yorgan Correa Rodríguez	Piedecuesta	tabaco artesanal
11	Yolanda Napales	Piedecuesta	Tienda artesana, elaboración sillas
12	Lida Cardozo	Piedecuesta	artesanías general
13	Andrea Valbuena	Bucaramanga	artesanías típicas, alfarería
14	Isabel Gómez	Piedecuesta	Vivero y artesanías barro
15	Jesús Manuel Joya	Floridablanca	Vivero y artesanías barro

16	Pedro Barrera	Piedecuesta	Muebles artesanales, en fibra, mimbre y bambú
17	Luz Estela González	Piedecuesta	cerámicas y artesanías

10. INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico

Nombres y Apellidos *

Tu respuesta

Correo electrónico

Tu respuesta

1. Nivel de estudio adquirido *

- a) Básica primaria
- b) Secundaria
- c) Cursos certificados
- d) Tecnología - Universitaria

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica? *

- a) Microempresa (Artesanías)
- b) Miembro o socio de taller comunitario
- c) Empleado formal
- d) Otro:

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

- a) Fue enseñado por su familia
- b) A través de capacitaciones y cursos
- c) aprendió en otra empresa

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

- a) menor a un año
- b) entre uno y tres años
- c) mayor a tres años

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

- a) Menor a 1 SMLV
- b) Entre 1 y 3 SMLV
- c) Mayor a 3 SMLV

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal *

- A) Arrendado
- B) propio
- C) Espacio público

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? *

Tu respuesta

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza: *

Puedes seleccionar las dos opciones

- a) A mano
- b) a través de maquinaria

9. ¿Cómo Realiza sus ventas? *

- A) Directamente al publico
- B) a través de intermediarios
- C) Otros puntos de venta
- D) Por internet

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

Sí

No

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal? *

Si

No

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

SI

NO

13. Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación *

Tu respuesta

14.Cuál de las siguientes opciones cree usted son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal *

Puede seleccionar máximo tres (3) opciones

- A) Falta de capacitación**
- B) No hay Calidad de materia prima**
- C) Altos costos en maquinaria y materia prima**
- D) Falta de publicidad y apoyo**
- E) No hay una administración adecuada de los recursos**
- F) Competencia en el mercado e importación de productos**
- G) Falta de innovación en el producto**

15. Describe que problemática es común en el sector artesanal *

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Objetivo específico 1. Analizar las dificultades más relevantes que tiene el artesano a la hora de generar valor económico agregado.

ACTIVIDADES	Tiempo de ejecución (meses)					
	1	2	3	4	5	6
Actividad 1.1 Socialización del proyecto	X					
Actividad 1.2 Diagnostico de la situación actual de los productos potenciales	X	x				
Actividad 1.3 Ejecución de seminarios de innovación		x	X			
Actividad 1.4 Planeación estratégica de la comercialización			X			

Objetivo específico 2. Diseñar las estrategias de producto que permitan el crecimiento del sector de artesanía, en establecimientos de la región seleccionada.

ACTIVIDADES	Tiempo de ejecución (meses)					
	1	2	3	4	5	6
Actividad 2.1 Estudio de nuevos mercados				X		
Actividad 2.2 Elaboración plan de negocios y de mercadeo				x	X	
Actividad 2.3 Desarrollo e implementación de penetración en el mercado nacional					x	X

Objetivo específico 3. Evaluar los procesos y criterios expuestos por los artesanos que los llevo al cierre definitivo de sus empresas.

ACTIVIDADES	Tiempo de ejecución (meses)					
	1	2	3	4	5	6
Actividad 3.1 Socialización de las causas del cierre definitivo	X					
Actividad 3.2 Reingeniería de las falencias conocidas	X	x				

6. RESULTADOS

1. Nivel de estudio adquirido

Tabla 2.

Opción	Nivel de estudio	Artesanos
A	Básica primaria	1
B	Secundaria	5
C	Cursos certificados	1
D	Tecnología – Universitaria	10
TOTAL		17

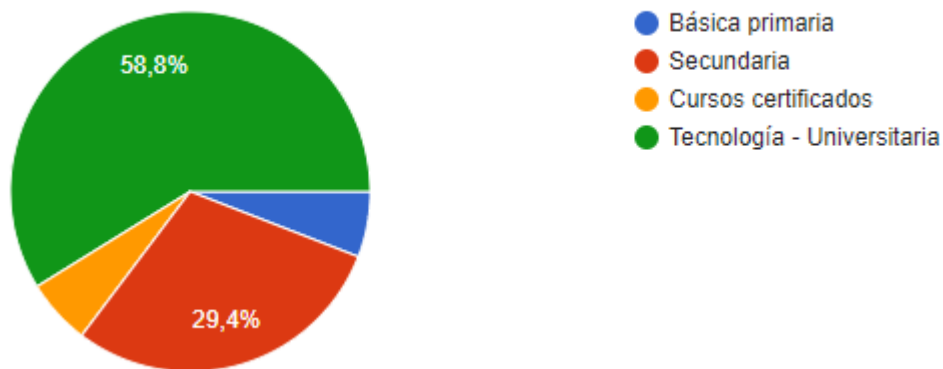


Figura 1

Se evidencia que el 58% de los encuestados cuentan con unos estudios de nivel superior, lo cual no quiere decir que las personas están especializadas en las áreas de producción y comercialización artesanal, sus profesiones se orientan a diversos campos

aleatorios, el 42% de los demás encuestados lograron alcanzar estudios básicos como la secundaria y su capacitación y aprendizaje es empírica, transmitida de generación en generación, mejorando así los procesos de ensamble y comercialización de sus productos.

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica?

Tabla 3

Opción	Fuente económica	Artesanos
A	Microempresa (Artesanías)	13
B	Miembro o socio de taller comunitario	1
C	Empleado formal	3
D	Otro	0
TOTAL		17

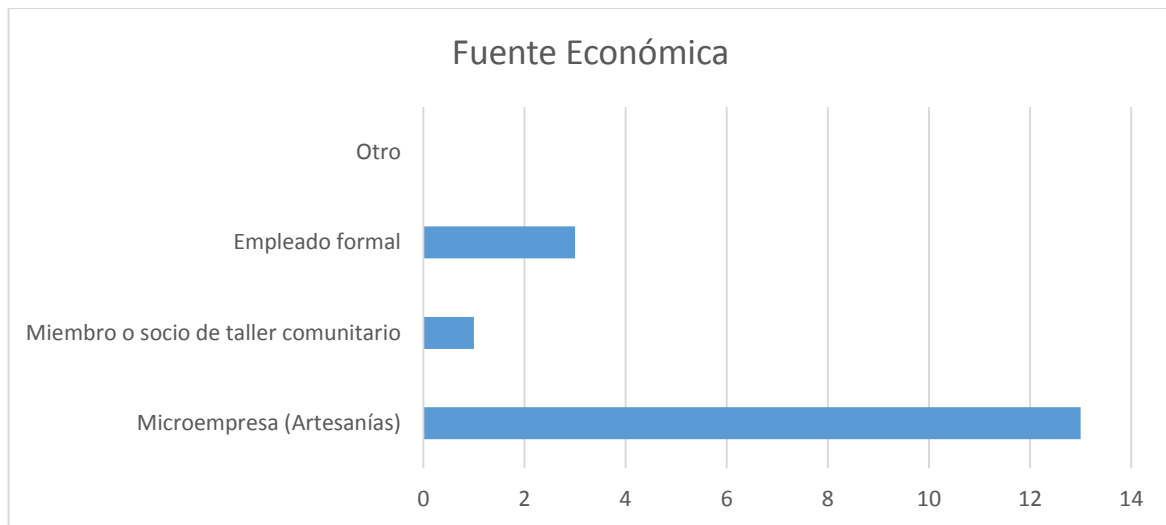


Figura 2

La fuente económica de ingresos de los artesanos demuestra que primordialmente proviene de la consolidación de estas microempresas. En la región existen diversas actividades que pudieran brindar otras posibilidades de ingresos, pero la labor artesanal se ha convertido en un sentimiento de amor, pasión y reconocimiento propio ante el entorno social. Desde esta connotación se puede analizar que siendo independientes no reciben un ingreso fijo mensual sino variable, además de asumir costos y gastos, que de cierta manera genera un riesgo económico en el sustento del hogar si no se tiene una clara administración financiera y operativa. Ahora el empleado formal con un porcentaje del 18% tiende a tener dos fuentes de ingresos uno fijo (trabajador dependiente) y adicional el que genera por medio de la actividad artesanal, si revisamos financieramente tiene más recursos fijos que le ayudan a fortalecer sus negocios, generando valor agregado.

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal?

Tabla 4

Opción	Aprendizaje Artesanal	Artesanos
A	Fue enseñado por su familia	10
B	A través de capacitaciones y cursos	7
C	aprendió en otra empresa	0
TOTAL		17

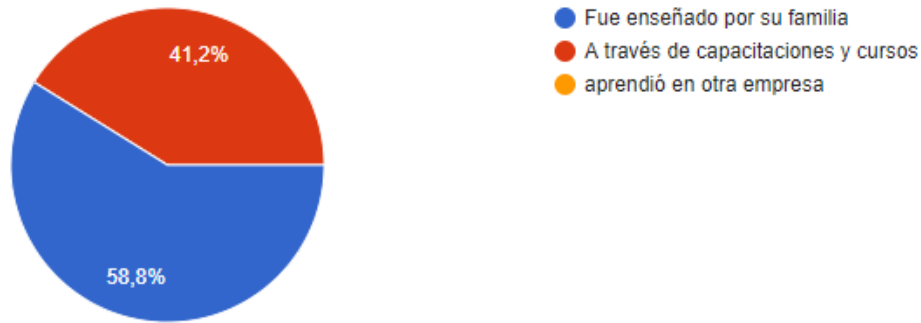


Figura 3

De acuerdo a los resultados revelados se evidencia que la región de Santander es una fuente de emprendimiento, innovación y trabajo de calidad. Los artesanos en su mayoría empíricos continuamente exaltan lo más representativo de su cultura a nivel nacional e internacional. Con un porcentaje del 58,8% los artesanos manifiestan que estos oficios son transmitidos y enseñados por las familias de generación en generación siendo un reflejo de las asignaciones y transmisión del saber artesanal y el 41,2% explican aprendieron a través de capacitaciones y cursos fortaleciendo su carisma por el arte y la cultura. Esos dos porcentajes son significativos ya que demuestran su interés en el sector artesanal y es necesario que las asociaciones, grupos gremiales, academias y demás ofrezcan diferentes capacitaciones y técnicas que ayuden a fortalecer los conocimientos en el área.

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal?

Tabla 5.

Opción	Aprendizaje artesanal	Artesanos
A	menor a un año	1

B	entre uno y tres años	13
C	mayor a tres años	3
TOTAL		17

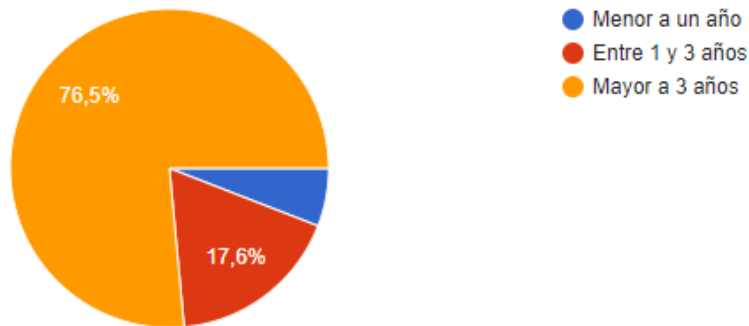


Figura 4

El mayor porcentaje de los artesanos han dedicado la mayor parte de su vida a realizar esta actividad, en la réplica de sus vivencias nos dieron a conocer que siendo jóvenes la demora estaba en dominar las tareas manuales y pulirlas, para poder colaborar en la actividad familiar, y otros pocos han llegado a sentirse atraídos de conocer y aprender el arte como una oportunidad de trabajo digno.

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía

Tabla 6

Opción	Ingreso mensual	Artesanos
A	Menor a 1 SMLV	10
B	Entre 1 y 3 SMLV	6
C	Mayor a 3 SLMV	1

TOTAL	17
-------	----

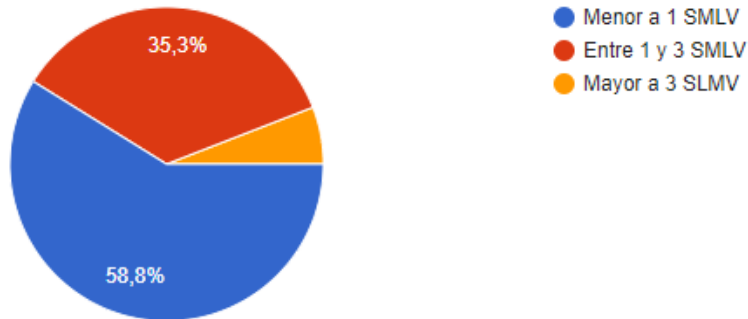


Figura 5

Solamente el 35% de los artesanos ha logrado posicionar sus microempresas logrando así una mayor remuneración y reconocimiento de ellas. La dificultad de sobresalir en la región y el poco apoyo gubernamental es una clara evidencia de los bajos ingresos a los que se tienen que enfrentar como emprendedores.

Genera preocupación los ingresos generados en el sector ya que se está evidenciando que el 58,8% de los encuestados tienen unos ingresos inferiores a 1SMLV, si revisamos las preguntas anteriores analizamos que la mayoría de ellos solo cuentan con esta fuente de ingreso lo cual no compensa en los recursos financieros y operativos de una microempresa. Esto implica que los artesanos que sólo se dedican a las artesanías y sus hogares, tienen situaciones más difíciles económicamente, revela que los artesanos reciben una remuneración económica mínima, nula o precaria por su actividad artesanal.

Esta franja de población artesanal al percibir ingresos limitados se encuentra en un mayor riesgo de pobreza y vulnerabilidad.

En general, puede decirse que a pesar de los esfuerzos de los artesanos por mejorar el desarrollo de su actividad, los datos muestran que en todos los casos, sus ingresos son muy bajos situándolos a nivel familiar y personal por debajo de la línea de pobreza económica.

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal

Tabla 7
Opción

<i>Opción</i>	<i>Lugar donde se desarrolla la actividad</i>	<i>Artesanos</i>
A	Arrendado	10
B	Propio	7
C	Espacio público	0
TOTAL		17

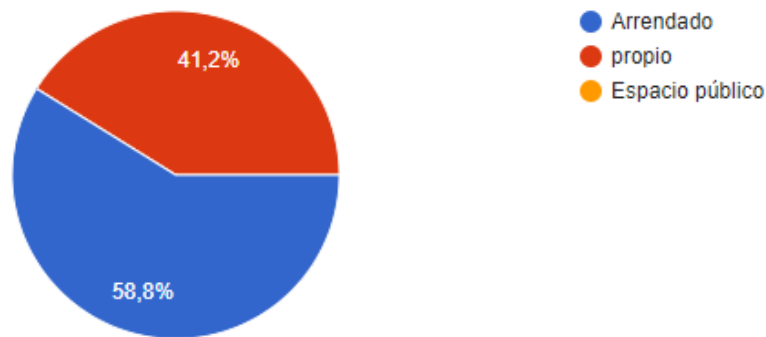


Figura 6

Un impedimento en el desarrollo del sector se ve reflejado a que cerca del 59% de los artesanos no cuentan con un sitio propio para el desarrollo de su actividad económica, muchos

se ven obligados a emigrar a sectores más concurridos y atractivos donde el flujo de personas es mayor, esto eleva los costos de producción ya que impacta directamente en las finanzas de los artesanos con el fin de que sus productos sean vistos.

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?

Tabla 8

Opción	Trabajadores	Artesanos
A	1-3	14
B	4-10	2
C	Mayor a 10	1
TOTAL		17

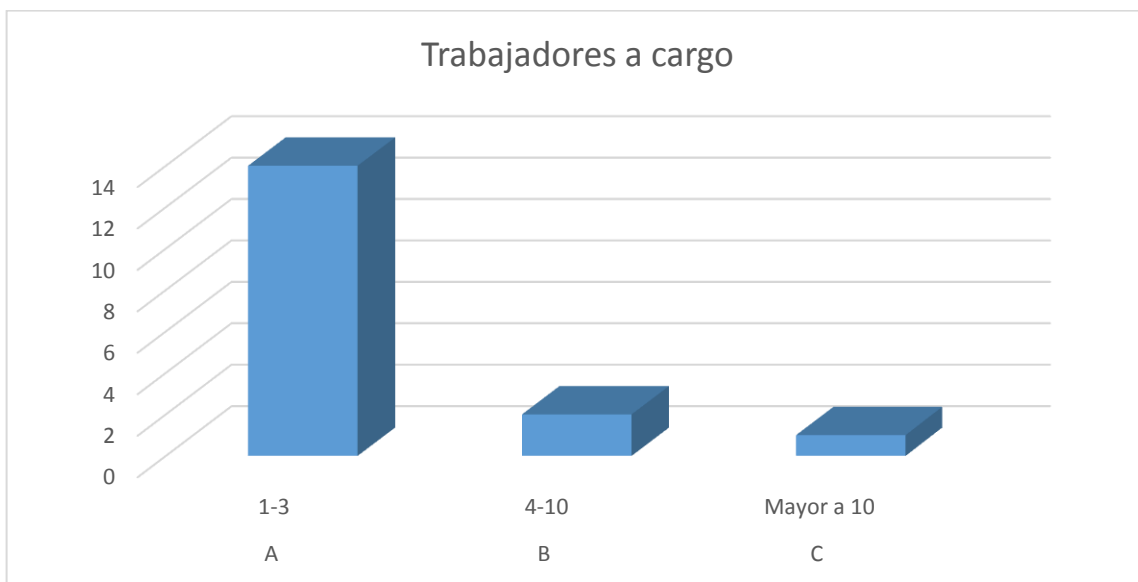


Figura 7

Solo una empresa del total de la encuesta cuenta con un rango mayor a 10 empleados, ya que por las difíciles condiciones para generar empresa en Colombia, los altos impuestos, el

elevado costo de servicios públicos y cánones de arriendo imposibilita a aquellos emprendedores que quieren generar empresa, y muchas veces se ven obligados a recurrir en emplear informalmente su fuerza laboral.

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza:

Tabla 9

Opción	Técnica Utilizada	Artesanos
A	A mano	13
B	a través de maquinaria	4
TOTAL		17

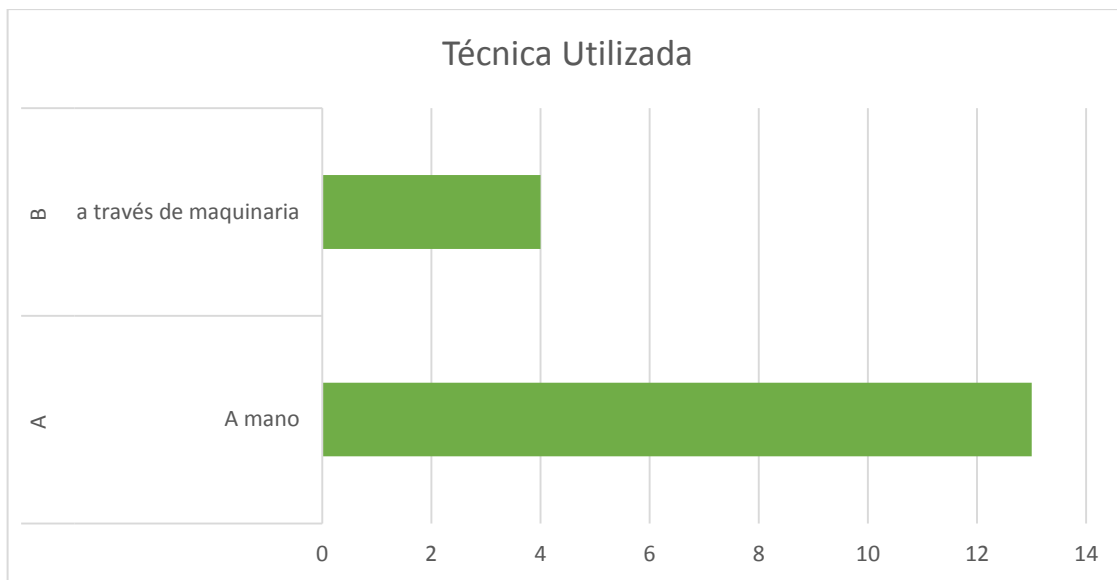


Figura 8

Debido a que el sector artesanías se conoce principalmente autóctono de las culturas, se reflejan los valores y riquezas de cada región que lo elabora, dado esto, es comprensible

que la gran mayoría de los procesos se elaboran manualmente, muy poca es la utilización de maquinaria y equipos, esto conlleva al elevado costo de un producto, por lo cual las personas del común no dimensionan el desgaste físico y de tiempo para la culminación de sus trabajos, por ende se descalifica la labor del artesano.

9. ¿Cómo realiza sus ventas?

Tabla 10

Opción	Ventas	Artesanos
A	Directamente al publico	12
B	A través de intermediarios	2
C	Otros puntos de venta	1
D	Por internet	2
TOTAL		17

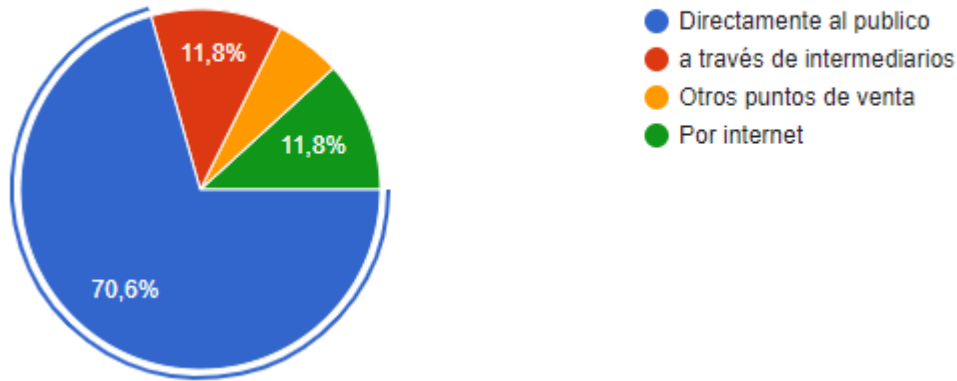


Figura 9

Es muy interesante que solo el 11% de los artesanos utilicen medios tecnológicos para promocionar y dar a conocer sus productos, esto evidencia que el nivel de educación de los artesanos sí es muy importante ya que se pierden de oportunidades que el mundo tecnológico y globalizado ofrece, para ser visto por infinidad de personas, como posibles compradores.

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente?

Tabla 11

Opción	Está Satisfecho Con El Sector	Artesanos
A	SI	15
B	NO	2
TOTAL		17

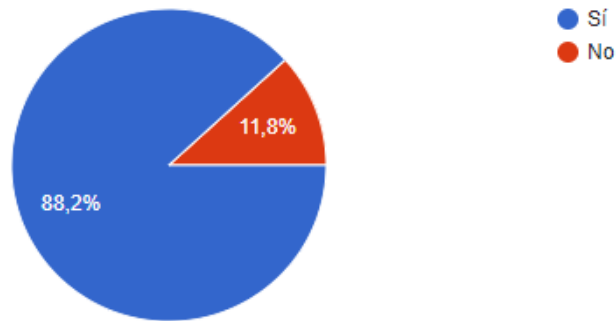


Figura 10

El 88% de los artesanos desarrollan su actividad con agrado, amor y pasión.

Satisfechos de su legado siguen diariamente trabajando y ofreciendo parte de su identidad a las personas que visitan y compran sus productos.

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal?

Tabla 12

Opción	Asociación Artesanal	Artesanos
A	SI	3
B	NO	14
TOTAL		17

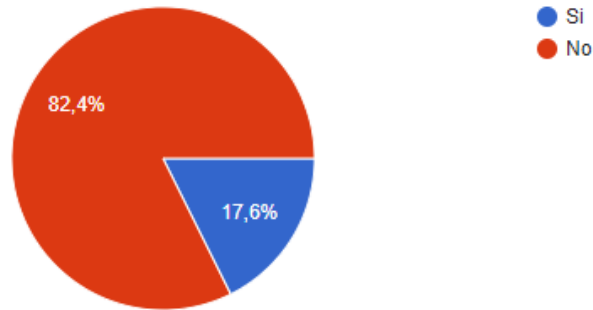


Figura 11

El 82% del sector no se encuentran vinculados a ninguna asociación de artesanos, el área metropolitana no cuenta con estos gremios, solo cuentan con el apoyo de cámara de comercio, pero la mayoría de los artesanos no confían en ser parte de esta entidad, ni de los beneficios que estos les puedan llegar a ofrecer. Otro motivo es el costo de constituirse legalmente como empresa, además de los impuestos a los que se verían obligados a adquirir.

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal?

Tabla 13

Opción	Capacitaciones	Artesanos
A	SI	4
B	NO	13
TOTAL		17

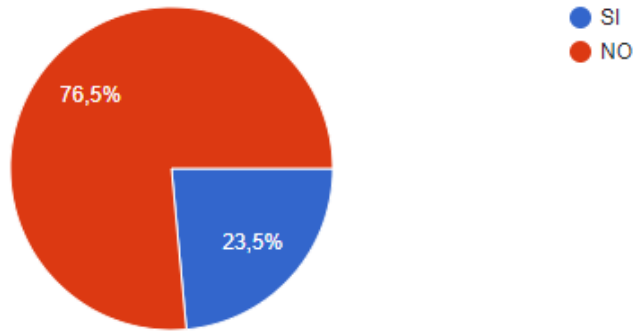


Figura 12

Solo el 23% de los artesanos han recibido capacitación de entidades reconocidas, ha sido muy deficiente el trabajo del estado en el desarrollo de este sector en el área metropolitana,, se evidencia poco interés por un trabajo único e innovador , que también generan economía y comercio.

13. Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación

Tabla 14

Opción	Entidad capacitadora	Artesanos
A	Artesanías de Colombia	1
B	SENA	2
C	Cámara de comercio	3
D	Fundesan	1
E	NINGUNO	10
TOTAL		17

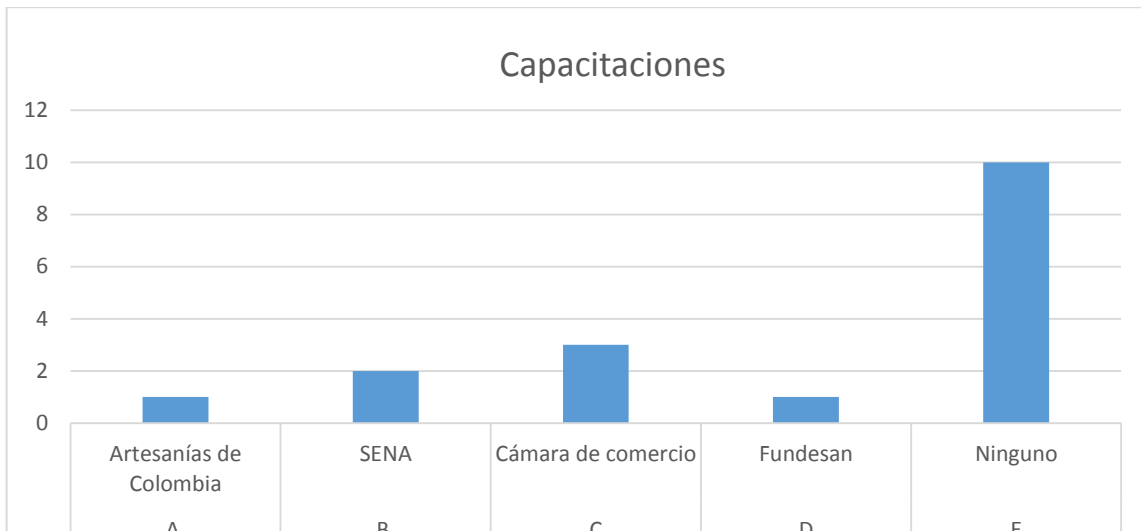


Figura 13

El desarrollo de esta pregunta da un interesante resultado, ya que el artesano en su búsqueda de especializarse, adquiere un mayor conocimiento y financiamiento para su empresa gestionando ayuda del sector público y privado para sobresalir y darse a conocer en el departamento y a nivel nacional.

14. Cuál de las siguientes opciones cree usted son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal.

*El encuestado puede marcar hasta tres repuestas diferentes.

Tabla 15

Opción	Causas De Fracaso Empresarial	Artesanos
A	Falta de capacitación	2
B	No hay Calidad de materia prima	3
C	Altos costos en maquinaria y materia prima	6

D	Falta de publicidad y apoyo	7
E	No hay una administración adecuada de los recursos	3
F	Competencia en el mercado e importación de productos	4
G	Falta de innovación en el producto	2
TOTAL		27

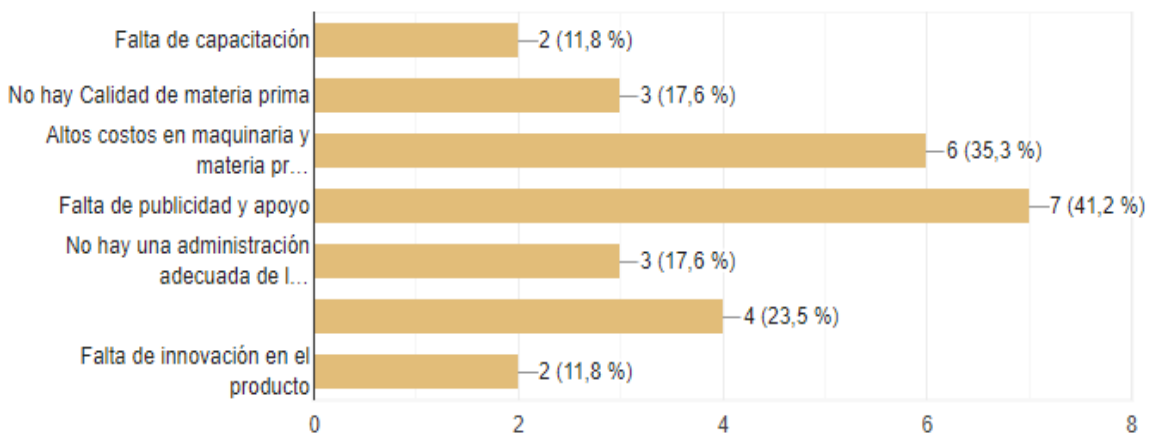


Figura 14

Uno de los aspectos más relevantes es la poca ayuda por parte de los entes gubernamentales de cada municipio, no se preocupan por establecer un canal en el que los pequeños empresarios puedan darse a conocer e impulsar la microempresa en el sector. Por este motivo estos emprendedores les es muy difícil destinar un presupuesto para publicidad, ya que es alto costo para acceder a estos medios. Otro factor son los elevados precios de materias primas. De igual forma la implementación de tratados de libre comercio ha puesto en desventaja a los pequeños empresarios, disminuyendo así su poder adquisitivo de maquinaria y materias primas.

Otro aspecto importante es la competencia existente que se tienen con las grandes superficies, ellos al poseer un gran musculo financiero importan productos similares y de menor calidad generando un impacto negativo en las ventas de los artesanos.

15. Describe que problemática es común en el sector artesanal *

Tabla 16

Opiniones	Problemática común evidenciada en el sector	Artesanos
A	Las personas Santandereanas con Respecto al arte que yo manejo que es el sector productor personalizados, Social y el country ha perdido esa esencia del gusto al arte manual ya en la parte de publicidad ha cambiado todo a tecnología virtual las máquinas de litografía se van quedando atrás.	1
B	competencia desleal	5
C	Importación de productos, falta de capacitaciones	1
D	Mucha demanda	1
E	Falta de apoyo de las entidades gubernamentales	3
F	los artesanos abandonan el sector porque no encuentran apoyo ni remuneración suficiente para poder desarrollar su actividad y sostener a sus familias (ese fue mi caso) Artesanías de Colombia convirtió su objeto social en un lucrativo negocio para ellos donde se cobran elevadísimos arriendos para participar en sus ferias y la utilidad de un artesano que trabaja todo el año se queda en los bolsillos de ellos y el artesano no percibe una remuneración por su duro trabajo	1
G	Falta de apoyo económico a tasas bajas y flexibles para realizar inversión	1
H	Altos impuestos, falta de capacitación	1
I	Ninguna	3
TOTAL		17

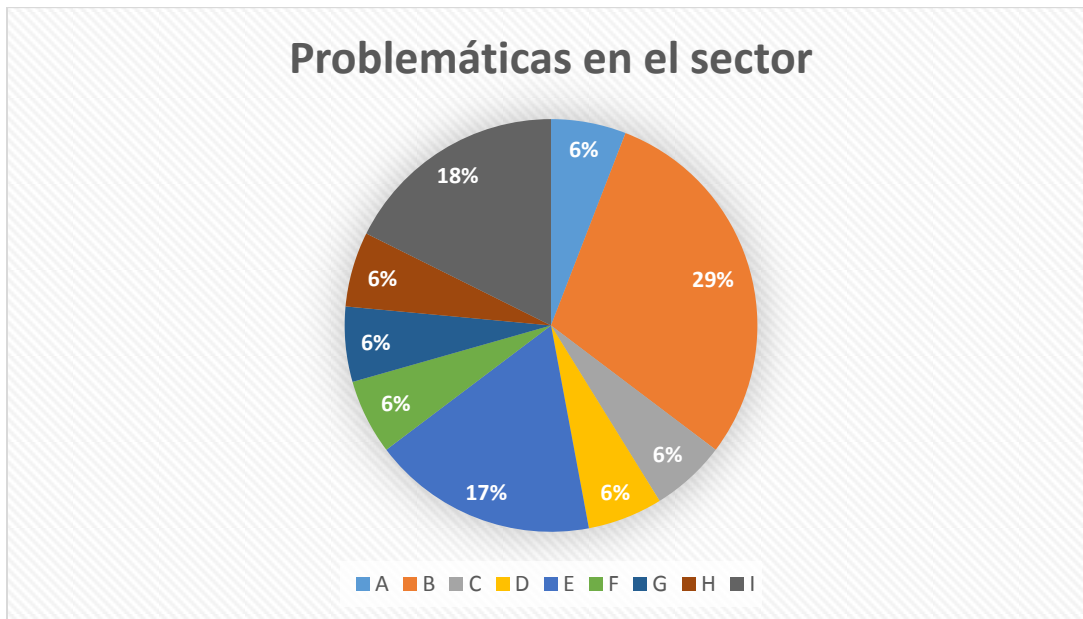


Figura 15

Otra situación que pudo concluirse es que, la mayoría de las microempresas a quienes se les aplicó la encuesta no hacen parte de alguna asociación de artesanías. Y esto significa que no tienen las oportunidades que ofrecen estas asociaciones, como: mayor visibilidad de los productos artesanales a través de internet y así mejorar notablemente su competitividad en el mercado, ayuda mutua de las empresas de artesanías para evitar el fracaso de alguna que haga parte de la asociación, intercambio de conocimientos artesanales para el mejoramiento de la calidad de los productos, así como nuevas ideas de artesanías. Así pues, es importante que las pequeñas empresas de artesanías en Bucaramanga y su área metropolitana se unan y afiancen lazos empresariales para de esta manera evitar el fracaso por las bajas ventas de sus productos o por el escaso apoyo del gobierno nacional en este sector tan importante de la economía del país.

6.1. ANALISIS DE RESULTADOS

De acuerdo al método de estudio escogido, se logró evidenciar que el gremio del sector artesanal mostro diferentes dificultades a la hora de generar valor económico agregado a sus productos, ya que el motivo más relevante es el poco valor que se ofrece por sus creaciones, de esta manera carece n de presupuesto. Adicionalmente no cuentan con una asesoría técnica especializada, que les permitan ser reconocidos en la región. Otro factor influyente son aquellos intermediarios quienes son el primer puente al mercado y estos a su vez obtienen el mayor beneficio.

Como estrategia principal sería fundamental lograr el apoyo gubernamental en la creación de gremios que puedan generar un plan de desarrollo integral que les permita generar apoyo en procesos administrativos, marketing, innovación y habilidades de negociación ayudando al crecimiento y reconocimiento de los artesanos en Santander.

7. CONCLUSIONES

Luego de abordada la problemática y el objeto de estudio de esta investigación mediante la aplicación del instrumento de recolección de la información aplicado, se tiene que la falta de publicidad y *marketing*¹, así como la falta de apoyo de las entidades gubernamentales en conjunto con la competencia desleal y los altos costos de la maquinaria y materia prima son las principales causas que llevan al fracaso a una empresa del sector artesanal. Así las cosas, son varios factores que se evidencian en los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los empresarios y a partir de ello, se concluye que en el mercado actual no hay muchas posibilidades de surgimiento para las empresas de artesanías y esto representa una dificultad aún mayor para las microempresas, que son la mayoría de las empresas a quienes se aplicó la encuesta, porque sus ingresos mensuales son inferiores a un salario mínimo legal mensual vigente, representando un obstáculo más que impide el crecimiento económico de estas empresas en el mercado actual altamente competitivo.

En vista de lo anterior, se concluye también que el gobierno actual no ofrece posibilidades para ayudar a estas microempresas de artesanías y esto genera desconfianza de los empresarios en las instituciones, razón por la cual terminan valiéndose únicamente de los ingresos recibidos por su actividad económica y como se evidenció en los resultados, no representan un porcentaje suficiente para que los empresarios puedan seguir con su empresa y principalmente con su arte de realizar artesanías.

¹Mercadeo o mercadotecnia.

8. RECOMENDACIONES

Se recomienda a los futuros investigadores que pretendan abordar una problemática igual o semejante a la desarrollada en el presente trabajo que, sin importar el sector de la economía que se escoja, es necesario realizar un estudio detallado de la situación actual de las empresas que se dediquen a esa actividad, toda vez que esa es la base fundamental de cualquier investigación que pretenda analizar las causas que llevan al fracaso de las empresas del sector artesanal. También es importante que el gobierno nacional cree un plan y lo lleve a cabo, donde los artesanos puedan recibir apoyo para el reconocimiento y comercialización de sus productos.

De igual forma la creación de asociaciones artesanales que permitan espacios de educación y capacitación, para generar profesionalismo en su labor y así mismo ayuden a mejorar la calidad del producto y el aumento monetario para estos sea mucho mayor.

Ahora bien, en cuanto al instrumento de recolección de la información, la encuesta facilita más la recolección de los datos pertinentes al objeto de la investigación, si lo que se quiere es identificar las señales del fracaso empresarial en Bucaramanga y su área metropolitana del sector artesanal.

REFERENCIAS

- 7 DIAS, B. (2005). *TAGUA, UNA INDUSTRIA PROMETEDORA*. BOYACÁ 10, 45.
- Ardila Gómez, J. y Galvis García, M. (2016). *Plan de negocios para la creación de una comercializadora internacional de productos artesanales de fique en Curití, Santander*. Bucaramanga, Colombia. Universidad Industrial de Santander.
- ARTESANIAS DE COLOMBIA. (2001). *GUIA PARA EXPORTAR ARTESANIAS COLOMBIANAS E IDENTIFICACION DE OFICIOS ARTESANALES*.
- Avella Rincón, S.M y Olivos Angarita, D.L. (2014). *CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYMES DEDICADAS A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES EN EL MUNICIPIO DE SOGAMOSO*. Sogamoso, Colombia. Universidad Pedagógica y Tecnológica De Colombia
- Caracterización del sector artesanal en Colombia. (s.f)*. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/52155543.pdf>
- Daft, R. (2004). *ADMINISTRACION, SEXTA EDICION*. En R. Daft. MEXICO: THOMPSON.
- Mesa Editorial Merca2.0. (2013). *3 DEFINICIONES DE MARKETING DIGITAL. MERCA2.0*
- Palomino Torres, O.E y García Barrera, L. (2007). *ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN GUADUA A ALEMANIA*. Bogotá D.C, Colombia. Universidad de la Salle.
- Saenz Reyes, D. F. (2016). *Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena del sector artesanal en el departamento de Santander*. Bucaramanga, Colombia.
- Stoner, J. (1996). *ADMINISTRACION, SEXTA EDICION*. En J. Stoner. MEXICO: PEARSON EDUCATION.
- Marroquin de Narvaez.(1990).*BREVE RESEÑA SOBRE LA HISTORIA DE LA ARTESANÍA / ARTESANÍAS DE COLOMBIA..*
- ACERO, JAIRO. (1971).*LA ARTESANÍA A TRAVÉS DE LA HISTORIA DE COLOMBIA.*

9. APÉNDICES

Apéndice A: Formato de encuesta aplicada a la muestra.

16/11/2019 DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *

eltelarartesanas@gmail.com

Nombres y Apellidos *

Sergio Augusto Ducón Angaritaelte

Correo electrónico

eltelarartesanas@gmail.com

Nivel de estudio adquirido *

Básica primaria

Secundaria

Cursos certificados

Tecnología - Universitaria

<https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXG08JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo06Tl/ed1#response=ACYDBNIF5I2FwMEQVAUNZ5ZdY5VG16y2g...> 1/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

¿Cuál es su mayor fuente económica ? *

- Microempresa (Artesanías)
- Miembro o socio de taller comunitario
- Empleado formal
- Otro: _____

¿ Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

- Fue enseñado por su familia
- A través de capacitaciones y cursos
- aprendió en otra empresa

¿ Cuanto tiempo ha trabajado en el sector artesanal ? *

Mayor a 3 años ▼

Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

- Menor a 1 SMLV
- Entre 1 y 3 SMLV
- Mayor a 3 SLMV

<https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXG06JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo06Tl/edit#response=ACYDBNF5QFwMEQVAJNZ5ZdY5VG16y2g...> 2/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal. *

- Arrendado
- propio
- Espacio público

¿ Con cuantos trabajadores cuenta su empresa ? *

12

La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza : *

Puedes seleccionar las dos opciones

- A mano
- a través de maquinaria

¿ Cómo Realiza sus ventas ? *

- Directamente al publico
- a través de intermediarios
- Otros puntos de venta
- Por internet

<https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXHX8JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo0t6Tl/edit#response=ACYDBNF5I2FwMEOVAUNZ5ZdY5VG16y2g...> 3/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

- Sí
 No

¿Hace parte de una asociación artesanal? *

- Sí
 No

¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

- SI
 NO

Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación *

artesanías de Colombia y cámarade comercio

<https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXG08JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo0i6Tl/ed1#response=ACYDBNF5QFwMEQVAUNZ5ZdY5VG16y2g...> 45

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *

gerencia@colpuros.com

Nombres y Apellidos *

Yorgan Correa Rodríguez

Correo electrónico

gerencia@colpuros.com

Nivel de estudio adquirido *

- Básica primaria
- Secundaria
- Cursos certificados
- Tecnología - Universitaria

https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXH06JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo06Tl/edit#response=ACYDBNhwLZZ6Y-Ax_e34bgwe834AOocK00... 1/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

¿Cuál es su mayor fuente económica? *

- Microempresa (Artesanías)
- Miembro o socio de taller comunitario
- Empleado formal
- Otro: _____

¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

- Fue enseñado por su familia
- A través de capacitaciones y cursos
- aprendió en otra empresa

¿Cuanto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

Mayor a 3 años ▼

Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

- Menor a 1 SMLV
- Entre 1 y 3 SMLV
- Mayor a 3 SLMV

https://docs.google.com/forms/d/1Vnm5Z9qXh06JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo06Til/edit#response=ACYDBNhiLZZ6Y-Ax_e34bgwa834AOocKQ... 2/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal. *

- Arrendado
- propio
- Espacio público

¿ Con cuantos trabajadores cuenta su empresa ? *

2

La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza : *

Puedes seleccionar las dos opciones

- A mano
- a través de maquinaria

¿ Cómo Realiza sus ventas ? *

- Directamente al publico
- a través de intermediarios
- Otros puntos de venta
- Por internet

https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qjXH06JF20Dau7uvCys8WUdja34nKo06Tt/edit#response=ACYDBNheLZZ6Y-Ax_e34bgwe834AOock00... 3/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente ? *

- Sí
 No

¿ Hace parte de una asociación artesanal ? *

- SI
 No

¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

- SI
 NO

Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación *

Cámara de comercio - sena

https://docs.google.com/forms/d/1Vnim5Z9qXh06JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo0i6Tl1/edit#response=ACYDBNheLZZi6Y-Ax_e34bgwe834AOocK0E... 4/5

16/11/2019

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Cual de las siguientes opciones cree ud son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal *

Puede seleccionar máximo tres (3) opciones

- Falta de capacitación
- No hay Calidad de materia prima
- Altos costos en maquinaria y materia prima
- Falta de publicidad y apoyo
- No hay una administración adecuada de los recursos
- Competencia en el mercado e importación de productos
- Falta de innovación en el producto

Por favor, describe que problemática es común en el sector artesanal *

Falta de apoyo municipal y departamental

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios

https://docs.google.com/forms/d/1Vnim529qXG08JP20Dau7uvCys8WUdja34nKo0i6TlEdtI#response=ACYDBNhtLZ2i6Y-Ax_e34bgwe834AOock02... 5/5

Apéndice B: Formato físico de la encuesta aplicada a la muestra.

10. INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico

Nombres y Apellidos *

YOLANDA ARALES
302 2791090

Tu respuesta

Correo electrónico

Tu respuesta

1. Nivel de estudio adquirido *

a) Básica primaria
b) Secundaria
c) Cursos certificados
d) Tecnología - Universitaria

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica? *

a) Microempresa (Artesanal)
b) Miembro o socio de taller comunitario
c) Empleado formal
d) Otro

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

a) Fue enseñado por su familia
b) A través de capacitaciones y cursos

Microemp
YOLANDA ARALES
302 - 2791090
ARSTIC

c) aprendió en otra empresa

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

a) menor a un año

b) entre uno y tres años

c) mayor a tres años

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

a) Menor a 1 SMLV

b) Entre 1 y 3 SMLV

c) Mayor a 3 SMLV

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal *

A) Arrendado

B) propio

C) Espacio público

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? *

Tu respuesta

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza: *

Puedes seleccionar las dos opciones

a) A mano

b) a través de maquinaria

9. ¿Cómo realiza sus ventas? *

A) Directamente al público

B) a través de intermediarios

C) Otros puntos de venta

D) Por internet

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

SI

NO

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal? *

SI

NO

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

SI

NO

13. Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación *

Tu respuesta

14.Cuál de las siguientes opciones cree ud son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal *

Puede seleccionar máximo tres (3) opciones

A) Falta de capacitación

B) No hay Calidad de materia prima

C) Altos costos en maquinaria y materia prima

D) Falta de publicidad y apoyo

E) No hay una administración adecuada de los recursos

F) Competencia en el mercado e importación de productos

G) Falta de innovación en el producto

BANERA DSL FATA-L
H-110 2 VIA POTA-
6399126-

18. INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *
Tu dirección de correo electrónico

Nombres y Apellido *
LCA CARLOS

Tu respuesta

Correo electrónico
Tu respuesta

1. Nivel de estudio adquirido *

- a) Básica primaria
- b) Secundaria
- c) Cursos certificados
- d) Tecnología - Universitaria

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica? *

- a) Microempresa (Artesanas)
- b) Miembro o socio de taller comunitario
- c) Empleado formal
- d) Otro

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

- a) Fue enseñada por su familia
- b) A través de capacitaciones y cursos

c) aprendió en otra empresa

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

a) menor a un año

b) entre uno y tres años

c) mayor a tres años

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

a) Menor a 1 SMUV

b) Entre 1 y 3 SMUV

c) Mayor a 3 SMUV

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal *

A) Arrendado

B) propio

C) Espacio público

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? *

7.8

Tu respuesta

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza *

Puedes seleccionar las dos opciones

A) A mano

b) a través de maquinaria

9. ¿Cómo realiza sus ventas? *

A) Directamente al público

B) a través de intermediarios

C) Otros puntos de venta

D) Por internet

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

SI NO

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal? *

SI NO

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

SI NO

13. Si es responsable indicar fue SI, favor escribir la entidad de la cual recibió capacitación *

Tu respuesta:

14. Cual de las siguientes opciones cree usted son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal *

Puede seleccionar máximo tres (3) opciones

Falta de capacitación

No hay calidad de materia prima

Altos costos en materia prima / materia prima | **ALTA COSTOS MATERIAS**

Falta de publicidad y apoyo

No hay una administración adecuada de los recursos

Competencia en el mercado e imitación de productos

Falta de innovación en el producto

TUG - UTPS artesanal
ALTA INVERSIÓN. IVA.
CUBICLO \$1.700.000

10. INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Por favor, indique con qué frecuencia tiene su opinión sobre cómo podemos mejorar su experiencia.

3155846707

LA BOGOTÁ - EMPLEADA
ARTESANAS TIENE
ALFARERÍA PROGRES
BARRIO - ARTILLAS

Dirección de correo electrónica *

Tu dirección de correo electrónica

Nombres y Apellidos *

ANDREA CAROL VALBUENA
ADMINISTRADORA

Tu respuesta

Correo electrónico

Tu respuesta

1. Nivel de estudio adquirido *

a) Básica primaria

b) Secundaria

c) Cursos certificaros

d) Tecnología - universitaria

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica? *

a) Microempresa (Artesanía)

b) Miembro o socio de taller comunitario

c) Empleado formal

d) Otro

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

a) Fue enseñado por su familia. PAPA Y TIA

b) A través de capacitaciones y cursos

aprendió en otra empresa

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

menor a un año

entre uno y tres años

mayor a tres años

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

Menor a 1 SMMLV

Entre 1 y 3 SMMLV

Mayor a 3 SMMLV

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal *

Arrendado

propio

Espacio público *FAMILIAR*

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? *

Tu respuesta

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza. *

Puedes seleccionar las dos opciones

A mano

a través de maquinaria

9. ¿Cómo Realiza sus ventas? *

Directamente al público

a través de intermediarios

Otros puntos de venta

Por internet

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

SI

NO

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal? *

SI

NO : *Asociación - Beneficent ASOALFA*

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

SI

NO

13. Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación *

Tu respuesta

14. Cuál de las siguientes opciones cree ud son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal? *

Puedo seleccionar máximo tres (3) opciones

A) Falta de capacitación

B) No hay Cantidad de materia prima

C) Altos costos en maquinaria y materia prima

D) Falta de publicidad y apoyo

E) No hay una administración adecuada de los recursos

F) Competencia en el mercado o importación de productos

G) Falta de innovación en el producto

50. INSTRUMENTO DE LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

DIAGNÓSTICO SECTOR EMPRESARIAL ARTESANAL

Nos encantaría conocer tu opinión sobre cómo podemos mejorar tu experiencia.

Dirección de correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico

Nombres y Apellidos *

Tu respuesta

Correo electrónico

Tu respuesta

1. Nivel de estudio adquirido *

a) Básica primaria

b) Secundaria

c) Cursos certificados

d) Tecnología - Universitaria

2. ¿Cuál es su mayor fuente económica? *

a) Mi emprendimiento (Artesanal)

b) Miembro o socio de taller comunitario

c) Empleado formal

d) Otro:

3. ¿Cómo fue su aprendizaje en el sector artesanal? *

a) Fue enseñado por su familia

b) A través de capacitaciones y cursos

Handwritten notes in the top right corner: LAS UNIDADES UNIBO Y ARTESANAL 3104851552

Handwritten text in the 'Nombres y Apellidos' field: UNIBO UNIBO ARTESANAL

aprendida en otra empresa

4. ¿Cuánto tiempo ha trabajado en el sector artesanal? *

a) menor a un año

b) entre uno y tres años

mayor a tres años 9 años

5. Ingreso mensual promedio recibido por la artesanía *

Menor a 1 SM/V

b) Entre 1 y 3 SM/V

c) Mayor a 3 SM/V

6. Lugar donde desarrolla la actividad del sector artesanal *

Arrendado

b) propia

c) Espacio público

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa? *

La respuesta:

8. La mayor parte del proceso artesanal, lo realiza: *

Puede seleccionar las dos opciones

A mano

b) a través de maquinaria

9. ¿Cómo realiza sus ventas? *

Directamente al público

b) a través de intermediarios

c) Otros puntos de venta

d) Por internet

10. ¿Está satisfecho(a) con la actividad económica que realiza diariamente? *

Si No

11. ¿Hace parte de una asociación artesanal? *

Si No

12. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno o entidad privada con respecto al producto artesanal? *

Si No

13. Si su respuesta anterior fue SI, favor escriba la entidad de la cual recibió capacitación. *

Fu respuesta

14. Cual de las siguientes opciones cree ud son la mayor causa del fracaso empresarial en el sector artesanal. *

Puede seleccionar máximo tres (3) opciones

- A) Falta de capacitación
- B) No hay Calidad de materia prima
- C) Altos costos en maquinaria y materia prima
- D) Falta de publicidad y apoyo
- E) No hay una administración adecuada de los recursos
- F) Competencia en el mercado e importación de productos
- G) Falta de innovación en el producto

competencia DESERVA



R-DC-95

DOCENCIA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO Y
PRÁCTICA

PÁGINA 80
DE 80

VERSIÓN: 01

ELABORADO POR:
Oficina de Investigaciones

REVISADO POR:
soporte al sistema integrado de gestión

APROBADO POR : Asesor de planeación
FECHA APROBACION: