UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
ESCUELA DE ARTES
CURSO DE ESPECIALIZACIÓN "EL ARTE EN LA GESTIÓN CULTURAL"

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN
DESARROLLO DE PLATAFORMA COLABORATIVA PARA LA PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE LA MESA DE ARTESANOS DE SONSONATE NORTE, NAHUIZALCO, 2025

PRESENTADO POR:

GARCIA GOMEZ, JENNIFER LISBETH	GG13100
HERNÁNDEZ CALDERÓN, NELSON RODRIGO	HC18020
MATA VÁSQUEZ, RAQUEL ESTHER	MV18019

INFORME FINAL DE RESULTADOS DEL PROYECTO
PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADOS EN ARTES PLÁSTICAS
OPCIÓN DISEÑO GRÁFICO Y PINTURA

MTRA. VICTORIA ESTEFANÍA CALDERÓN TENORIO
DOCENTE ASESOR/A

MSC. LUIS EDUARDO GALDAMES CONTRERAS
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

6 DE SEPTIEMBRE DEL AÑO 2025
CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR
Ing. Juan Rosa Quintanilla Quintanilla

VICERRECTOR ACADÉMICO
Dra. Evelyn Beatriz Farfán

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO
MSc. Roger Armando Arias Alvarado

SECRETARIO GENERAL
Lic. Pedro Rosalío Escobar Castaneda

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES

DECANO
MSc. Julio César Grande Rivera

VICEDECANA
MSc. María Blas Cruz Jurado

SECRETARIA
MSc. Natividad de la Mercedes Teshé Padilla

AUTORIDADES DE LA ESCUELA DE ARTES

DIRECTOR ESCUELA DE ARTES
Lic. Miguel Ángel Mira Mira

COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADUACIÓN
Lic. Luis Eduardo Galdámez Contreras

DOCENTE DIRECTORA
Mtra. Victoria Estefanía Calderón Tenorio

AGRADECIMIENTOS

Muestro un profundo agradecimiento a la comunidad de artesanos de Nahuizalco, así como a las personas encargadas de los proyectos culturales de la zona como lo son CEDART junto a CONAMYPE por su ardua labor y por la ayuda brindada para que este proyecto se realizará. Es importante mencionar además a los compañeros y colegas de la carrera con los cuales se ha trabajado en conjunto, para lograr cada uno de nuestros objetivos. Además de un fuerte agradecimiento a mi familia que han apoyado paso a paso el desarrollo de mi carrera y de quienes sin su respaldo y amor, no me hubiera sido posible llegar hasta este punto.

Jennifer García

Agradezco primeramente a Dios, por regalarme la vida, la fortaleza y la sabiduría para superar cada desafío que se presentó en este camino académico. Su guía y sus bendiciones han sido mi mayor sostén para alcanzar esta meta.A mi familia, por su amor incondicional, por sus consejos y por ser el pilar fundamental en mi vida. Gracias por creer en mí incluso en los momentos más difíciles, por brindarme ánimo, paciencia y comprensión, y por recordarme que todo esfuerzo tiene su recompensa. Esto es solo el inicio de un largo camino. ¡GRACIAS!

Rodrigo Calderón

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, quienes con su amor, esfuerzo y apoyo incondicional me han acompañado en cada etapa de mi vida. Gracias por enseñarme con su ejemplo el valor del trabajo, la dedicación y la perseverancia. A mis hermanos, por su compañía, comprensión y apoyo, que me dieron fuerzas en los momentos más difíciles; sin ustedes este logro no habría tenido el mismo significado. A cada uno les agradezco de corazón por creer en mí y ser mi mayor inspiración para seguir adelante. Finalmente, agradezco a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza, dándome la oportunidad y la gracia de culminar esta etapa tan importante de mi vida.

Raquel Mata

Trabajo de grado presentado por:

Jennifer Lisbeth García Gómez, Nelson Rodrigo Hernández Calderón y Raquel Esther Mata Vásquez,Escuela de Artes, Facultad de Ciencias y Humanidades, Universidad de El Salvador.

RESUMEN

El presente proyecto tuvo como objetivo la creación de una plataforma colaborativa que incluya la participación y refuerzo de conocimientos de comercio electrónico y fotografía para artesanos de la zona de Sonsonate Norte, Nahuizalco; este proyecto parte de la necesidad que se encuentra entre los artesanos de la zona debido a las limitaciones de estructurales, debido a la dependencia de la venta presencial y la escasa incursión en medios digitales.
El proyecto como tal, se basó en un enfoque participativo, que incluyó un diagnóstico inicial mediante entrevistas, encuestas y observación de campo, así como la coordinación con instituciones clave como CEDART, CONAMYPE y la Alcaldía Municipal de Nahuizalco. A partir de este análisis, se desarrollaron talleres formativos en fotografía de producto y comercio electrónico, con el fin de dotar a los participantes de herramientas prácticas para la presentación y venta de sus artesanías en entornos digitales.
Es así, que se diseñó una página web dotada de un catálogo digital, un perfil personalizado de los artesanos participantes, enlaces de contacto y vinculación con redes sociales. La fase piloto del proyecto destaca una mejora en el manejo de herramientas digitales además de una mejora en la calidad visual de los productos.El proyecto demuestra que la innovación tecnológica aplicada al ámbito cultural-artesanal puede convertirse en una estrategia efectiva para potenciar la visibilidad, sostenibilidad económica y preservación del patrimonio cultural de Nahuizalco. Asimismo, plantea un modelo replicable en otros territorios con características similares, donde la tradición y la tecnología se integran como motores de desarrollo comunitario.

Palabras claves: Plataforma Colaborativa, Artesanos, Nahuizalco, Página Web, Artesanías, Ecommerce, Fotografía.

ABSTRACT

The objective of this project was to create a collaborative platform that includes participation and strengthens the knowledge of e-commerce and photography for artisans in the Sonsonate Norte area of Nahuizalco. This project stems from the need among artisans in the area due to structural limitations, resulting from a dependence on in-person sales and limited use of digital media.

The project itself was based on a participatory approach, which included an initial assessment through interviews, surveys, and field observation, as well as coordination with key institutions such as CEDART, CONAMYPE, and the Nahuizalco Municipal Government. Based on this analysis, training workshops in product photography and e-commerce were developed to provide participants with practical tools for presenting and selling their crafts in digital environments.

Thus, a website was designed with a digital catalog, a personalized profile of the participating artisans, contact links, and links to social media. The pilot phase of the project highlights an improvement in the use of digital tools as well as an improvement in the visual quality of the products. The project demonstrates that technological innovation applied to the cultural and artisanal field can become an effective strategy for enhancing the visibility, economic sustainability, and preservation of Nahuizalco's cultural heritage. It also proposes a replicable model in other territories with similar characteristics, where tradition and technology are integrated as drivers of community development.

Keywords: Collaborative Platform, Artisans, Nahuizalco, Website, Crafts, E-commerce, Photography.

ÍNDICE

HOJA DE AUTORIDADES……I
AGRADECIMIENTOS ……....II
RESUMEN ……III
ABSTRACT ……IV
ÍNDICE ……V
ÍNDICE DE FIGURAS ……..VI
INTRODUCCIÓN ……..1
I. CONTEXTO GENERAL ……...3
1.1 TÍTULO ……..…3
1.2 ELEMENTOS CONTEXTUALES……..…….3
1.3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO……..……...11
1.4 PROBLEMÁTICA Y ANTECEDENTES ……..……13
II. OBJETIVOS…….……16
2.1 GENERAL……...……..…16
2.2 ESPECÍFICOS……..16
III. CONTENIDO GENERAL……17
3.1 FUNDAMENTACIÓN…….. ..17
3.1.1 LA ARTESANÍA COMO EXPRESIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL INMATERIAL……18
3.1.2 BRECHA DIGITAL EN CONTEXTOS RURALES Y CULTURALES……19
3.1.3 IDENTIDAD CULTURAL Y NARRATIVA VISUAL EN LA ERA DIGITAL……19
3.1.4 PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y DISEÑO COLABORATIVO……20
3.1.5 COMERCIO ELECTRÓNICO Y SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA DE LA ARTESANÍA……..20

3.1.6 LÍMITES DEL ESTUDIO……..21
3.2 DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS DE LA GESTIÓN ARTÍSTICA -CULTURAL ……..22
IV. EJECUCIÓN DEL PROYECTO……25
4.1 ACTIVIDADES REALIZADAS……..25
a) Diagnóstico del contexto artesanal……..…...25
b) Planificación de estrategias y logística de ejecución……..……....29
c) Formación y capacitación de los artesanos……..…....29
d) Desarrollo de la plataforma digital……... ……..30
e) Implementación piloto y acompañamiento técnico…… 30
f) Documentación y sistematización del proceso……..30
4.1.1 ACTIVIDADES Y TAREAS, MÉTODOS Y TÉCNICAS..……...31
4.2 EVALUACIÓN DE RESULTADOS……..……34
4.2.1 EVALUACIÓN DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA…….34
4.2.2 ALCANCE DEL PROYECTO…….36
4.2.3 JUSTIFICACIÓN CONCEPTUAL DEL LOGO (NAHUALTÉ).....38
a) Introducción y significado del nombre……38
b) Construcción del isotipo……38
c) Paleta cromática…….……40
4.2.4 MAQUETACIÓN DE PÁGINA WEB……..……..42
4.2.5 DESARROLLO Y PROPUESTA FINAL DE PLATAFORMA COLABORATIVA……..……45
V. CONCLUSIONES Y CONTINUIDAD DEL PROYECTO……..……51
VI. RECOMENDACIONES…….....52
BIBLIOGRAFÍA ……..….54
ANEXOS……...57

ÍNDICE DE FIGURAS

Tabla

Tabla Nº1 Elaboración propia

Tabla Nº2 Elaboración propia

Tabla Nº3 Elaboración propia

Tabla Nº4 Elaboración propia

Tabla Nº5 Elaboración propia

Gráficas

Gráfica Nº1 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P5.

Gráfica Nº2 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P6.

Gráfica Nº3 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P12.

Gráfica Nº4 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P13.

Gráfica Nº5 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P15.

Gráfica Nº6 Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P16.

Mapas

Mapa 1: Retomado de GIS-SACDEL 2012.Ubicación geográfica del Municipio de Nahuizalco.

Mapa 2: Retomado de GIS-SACDEL 2012. División Administrativa del Municipio de Nahuizalco, Sonsonate.

Imagen

Imagen Nº1. Imagen propia. Alcaldía Municipal de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

Imagen Nº2. Imagen propia. Artesanos ubicados dentro del parque Yulluth Amantolli.

Imagen Nº3. Imagen propia. Paseo Artesanal San Romero.

Imagen Nº4. Imagen propia. Paseo Artesanal San Romero

Imagen Nº5. Imagen propia. Centro de Desarrollo Artesanal CEDART de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

Imagen Nº6. Imagen propia. Centro de Desarrollo Artesanal CEDART de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

Imagen Nº7 Retomada. Número 4 en el sistema de numeración maya. Fuente: Unicode Consortium (2016). Mayan numeral system. En Proposal for encoding Mayan numerals in the SMP of the UCS (L2/16-264R). Unicode.

Imagen Nº8 Imagen propia. Imagen de cuadrícula utilizada para la creación del isotipo, el cual simula un patrón de tejido de yute para piezas artesanales tipo panel.

Imagen Nº9 Imagen propia. Imagen de Isotipo en sus diferentes variaciones.

Imagen Nº10. Imagen propia. Colores de Nahualté.

Imagen Nº11. Imagen propia. Identidad gráfica de Nahualté.

Imagen Nº12. Elaboración propia. Maquetación de Plataforma Colaborativa Nahualté.

Imagen Nº13. Elaboración propia. Maquetación de Plataforma Colaborativa Nahualté.

Imagen Nº14 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

Imagen Nº15. Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

Imagen Nº16 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

Imagen Nº17 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

Imagen Nº18 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

INTRODUCCIÓN

El arte y la cultura son elementos fundamentales en la construcción de la identidad de los pueblos. En El Salvador, el quehacer artesanal ha sido una expresión histórica de resistencia, tradición y creatividad, especialmente en comunidades como Nahuizalco, donde generaciones enteras han conservado conocimientos y técnicas ancestrales. En este municipio, la producción artesanal representa no solo un medio de subsistencia, sino también un vehículo para preservar el patrimonio cultural inmaterial y proyectar al mundo las raíces indígenas que aún perduran.

Sin embargo, este sector enfrenta múltiples desafíos, entre los que destacan la falta de visibilidad digital, el acceso limitado a herramientas tecnológicas y la alta dependencia de canales presenciales como ferias o turismo local. Estas condiciones han limitado el alcance comercial de las artesanías y han generado vulnerabilidad económica en los artesanos, especialmente en contextos de crisis como la pandemia por COVID-19. Esta situación motivó la creación del proyecto “Desarrollo de una plataforma colaborativa para la promoción de la producción artesanal de la Mesa de Artesanos de Sonsonate Norte, Nahuizalco, 2025”.

El presente informe reúne los principales resultados y hallazgos de dicha iniciativa, cuyo propósito es generar nuevas oportunidades para los artesanos a través del diseño e implementación de una plataforma digital accesible, colaborativa y culturalmente pertinente. Este espacio virtual no solo busca funcionar como una vitrina comercial, sino también como un sitio donde se pueda contar la historia detrás de cada pieza, conectar la tradición con las tecnologías emergentes y promover la sostenibilidad económica del sector artesanal a largo plazo.

El contenido de este informe se encuentra organizado en distintos apartados que explican de forma detallada tanto el proceso investigativo como la ejecución práctica del proyecto. En los primeros apartados se exponen la descripción del contexto, los antecedentes que justifican la necesidad de la propuesta, así como los objetivos generales y específicos que guiaron su formulación. A través de esta base se delimitó el enfoque de trabajo y se fundamentó la pertinencia cultural y social del proyecto.

Posteriormente, se describen las actividades realizadas, los talleres de capacitación brindados a los artesanos, los encuentros con instituciones clave del sector cultural, y el desarrollo técnico de la plataforma web. Estas acciones fueron acompañadas por procesos participativos y metodologías de diseño colaborativo que permitieron incorporar directamente la visión, necesidades y aspiraciones de los artesanos en cada fase.

Además, se incluye una evaluación de los resultados obtenidos, considerando tanto los logros como las limitaciones enfrentadas en el camino. Se presentan los avances en términos de apropiación tecnológica, visibilidad digital y proyección cultural, así como los aspectos que deben fortalecerse para garantizar la sostenibilidad de la propuesta en el futuro.

Por último, este documento incorpora un conjunto de recomendaciones orientadas a dar continuidad al proyecto, así como anexos que respaldan el proceso de ejecución: instrumentos de recolección de datos, productos visuales, evidencias gráficas y documentación institucional. Este informe no sólo da cuenta de un proyecto técnico, sino de un esfuerzo colectivo por revalorizar la artesanía como una expresión viva del alma salvadoreña, conectándose con las posibilidades del presente sin perder de vista su esencia comunitaria y ancestral.

I. CONTEXTO GENERAL DEL PROYECTO.

1.1 TÍTULO

Desarrollo de una plataforma colaborativa para la promoción de la producción artesanal de la Mesa de Artesanos de Sonsonate Norte, Nahuizalco, 2025.

1.2 ELEMENTOS CONTEXTUALES.

a. Población beneficiaria.

Personas que ejercen como artesanos, en el distrito de Nahuizalco, Sonsonate Norte; sin importar su rango de experiencia pero que cuenten con producto de buena calidad, dada la profesión nos enfocamos en personas adultas, de entre 25 años en adelante; sin importar su género, condición socioeconómica o su nivel de estudio.

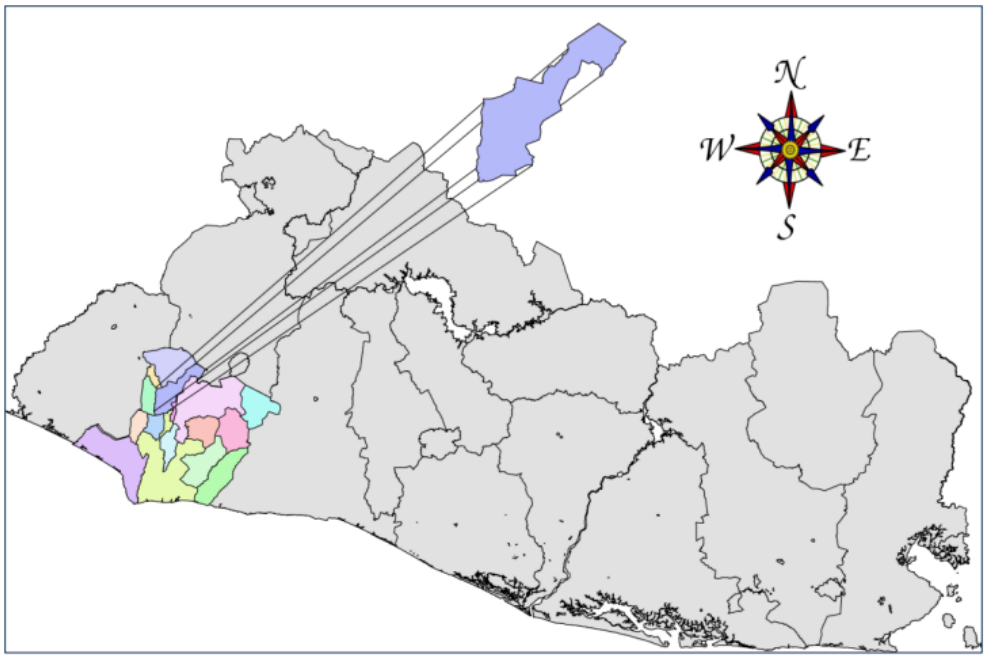
Se buscaron personas abiertas a expandirse a nuevos mercados mediante plataformas digitales, independientemente de su nivel previo de experiencia tecnológica ya que se buscará capacitar independientemente de esto, a las personas que así lo deseen. Nuestro público objetivo en este caso fue de personas de clase media en adelante, adultos de edades entre 30 y 60 años,con posibilidades de adquirir artículos por internet al costo justo, ya sea dentro o fuera del país.

b. Geografía del municipio

Nahuizalco es uno de los 16 municipios que integran el Departamento de Sonsonate. Limita al Norte con Chalchuapa (Departamento de Santa Ana), Salcoatitán y Juayúa; al Este, con Santa Ana (del departamento del

mismo nombre), Izalco y Sonzacate; al Sur, con Sonsonate y San Antonio del Monte; y al Oeste, con Santa Catarina Masahuat. La extensión territorial de Nahuizalco es de 34,32 Km² (aproximadamente 33.97 Km² son de área rural y 0.35 Km² de área urbana). Su altitud es de 540 msnm. Nahuizalco se encuentra a 7.4 kilómetros al Norte de la cabecera del departamento de Sonsonate y a 72 kilómetros de la Ciudad de San Salvador.

Mapa N° 1. Ubicación Geográfica del Municipio de Nahuizalco



FUENTE: GIS-SACDEL 2012

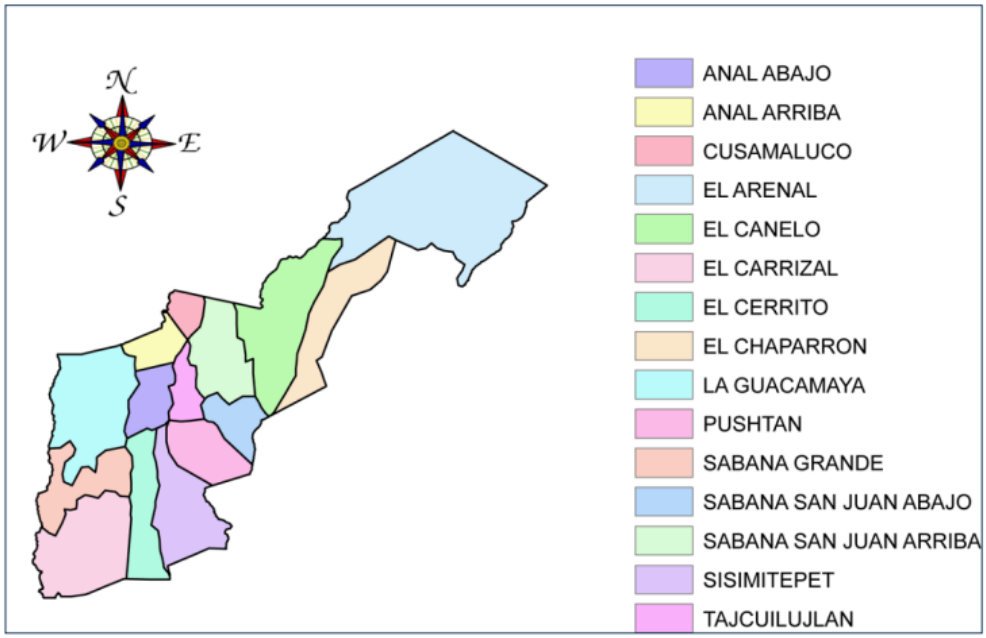
Según los datos del Censo de Población y Vivienda realizado en 2007, Nahuizalco contaba con 49,081 habitantes. De ese total, el 51.7 % eran mujeres y el 48.3 % hombres. La mayoría de la población, un 68.4 %, residía en la zona urbana, mientras que el 31.6 % vivía en áreas rurales.

En términos económicos, a diferencia de otras regiones del país donde las remesas del extranjero son esenciales, en Nahuizalco el sustento de muchas

familias proviene de la producción artesanal y agrícola en las zonas rurales, y del comercio, tanto de artesanías como de otros productos, en la ciudad.

En los últimos años, algunos campesinos de diferentes cantones han comenzado a organizarse en cooperativas para trabajar en conjunto en actividades agrícolas y ganaderas. Estas iniciativas también buscan preservar y revalorizar elementos de la cultura indígena, como la celebración del Día de la Cruz con símbolos tradicionales y la enseñanza del idioma náhuat.

Mapa N° 2. División Administrativa del Municipio de Nahuizalco, Sonsonate



FUENTE: GIS-SACDEL 2012

La ubicación de Nahuizalco limita la distribución de sus artesanías. No obstante, los proyectos impulsados por el Ministerio de Turismo y CedArt han generado cierto impacto positivo en su promoción a nivel nacional e internacional.

Sin embargo estos proyectos tienen ciertas deficiencias que se deben mejorar para que su incidencia a nivel Internacional permita el desarrollo y crecimiento económico de los artesanos.

La venta de artesanías en Nahuizalco se lleva a cabo tanto en el mercado local como en diversos locales proporcionados por la alcaldía municipal. Además, estas piezas se comercializan en ferias organizadas en pueblos cercanos, en el mercado de Sonsonate y en distintos puntos a nivel nacional e internacional. Gracias a la calidad de los productos y a sus diseños contemporáneos, las artesanías de Nahuizalco han alcanzado un reconocimiento importante dentro y fuera del país.



Imagen Nº1. Imagen propia. Alcaldía Municipal de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

Dinámica productiva artesanal

Este sector productivo data desde la época Yaki y Pipil y se refuerza con el época colonial; las artesanías de bambú, mimbre y madera inician en 1962 desarrollandose en la mayoría de cantones y caseríos de Nahuizalco propiciada por la producción local de algunas de estas fibras como el tule de agua, tule de culebra y tule negro.

Nahuizalco es una población del municipio de Sonsonate, es una aldea pipil, especializada en la elaboración de cestos tradicionales, muebles de madera y mimbre caña de la india. El material con el que se elaboran sus productos, todos de origen prehispánico. Es una población con mucha base indígena la

cual se ha sabido mantener a través de generaciones; ya que son un pueblo de fuerte y lejanas costumbres.

Después del fin del conflicto armado, en el municipio proliferaron los talleres y tiendas de artesanías y comenzaron a formar cooperativas para el trabajo agrícola. También se formaron grupos que promueven el fortalecimiento de las prácticas culturales de los indígenas, incluyendo escuelas de náhuatl.

Cómo se origina la mesa de artesanos propósitos, finalidad.

c. Estado actual del sector digital.

El presente proyecto se inserta dentro del sector cultural-artesanal, con especial énfasis en el patrimonio cultural inmaterial vinculado a las tradiciones de producción artesanal del municipio de Nahuizalco, departamento de Sonsonate. La riqueza artesanal de esta zona, herencia directa de nuestras raíces indígenas, se manifiesta en productos hechos a mano que cuentan historias, valores y formas de vida que han sido transmitidas por generaciones. A pesar de ese enorme valor cultural, el sector artesanal local se enfrenta a muchas limitaciones, especialmente en cuanto a visibilidad, herramientas de comercialización modernas y acceso a plataformas digitales.

Actualmente muchos artesanos venden sus productos en ferias locales, mercados o por recomendaciones de boca en boca. Aunque hay esfuerzos institucionales por apoyarles, la mayoría no cuenta con presencia en internet ni con un canal estable para promover su trabajo a nuevos públicos. La falta de formación digital y de recursos para invertir en tecnología ha dejado a muchos artesanos fuera del entorno digital, justo cuando más oportunidades podrían encontrarse ahí.

Buena parte de los habitantes de la zona rural se dedica a la elaboración de artesanías con fibras naturales propias de la zona, como petates, canastos y tumbillas de carrizo y de tule, sopladores, adornos de bejuco, respaldos, alfombras y portavasos. La elaboración de petates es una actividad exclusiva de las mujeres. Este trabajo se ha extendido a otro tipo de artesanías, como muebles de madera y de mimbre, carteras de mezcal, hamacas de hilo,entre otros. La comercialización de estas artesanías se realiza en el mercado local y en diversos almacenes de artesanías que hay en la ciudad, en las ferias de los pueblos vecinos, en el mercado de Sonsonate y a nivel del mercado nacional e internacional, pues han logrado prestigio por su buena calidad y diseños modernos.

Por eso, el proyecto propone la creación de una página web que funcione como una vitrina digital para dar a conocer su trabajo, conectarlos con clientes potenciales y permitirles generar ingresos más constantes. Esta plataforma también se piensa como un espacio para preservar su identidad cultural y reconocer su aporte al patrimonio salvadoreño. No se trata solo de vender productos, sino de contar historias, mostrar procesos y dar valor a la tradición viva.

Distribución de arrendatarios artesanales por sector en Nahuizalco

En el contexto del municipio de Nahuizalco, el sector artesanal representa una de las principales expresiones de identidad cultural y patrimonio inmaterial de la comunidad. Los artesanos locales no solo conservan técnicas tradicionales ancestrales, sino que también contribuyen activamente a la economía local mediante la producción y comercialización de piezas únicas elaboradas a mano. A pesar de su relevancia social, cultural y económica, la organización espacial y administrativa del sector artesanal aún presenta importantes desafíos, especialmente en lo que respecta a la formalización y acceso equitativo a recursos.



Imagen N°2. Imagen propia. Artesanos ubicados dentro del parque Yulluth Amantolli.

Actualmente, los artesanos se encuentran distribuidos en tres zonas principales: Yulluth Amantolli, El Mural y el Paseo Artesanal San Romero, cada una con características propias en cuanto a su ubicación, nivel de formalidad y condiciones de arrendamiento. En Yulluth Amantolli, ubicado en el parque municipal de Nahuizalco, se agrupan catorce artesanos que operan de manera informal, sin contratos establecidos ni puestos fijos. De forma similar, en la zona conocida como El Mural, hay quince artesanos trabajando en condiciones informales y sin vínculo contractual con la administración local. Ambos sectores presentan limitaciones en cuanto al acceso a servicios, infraestructura y apoyo institucional, lo que dificulta su crecimiento y sostenibilidad.



Imagen N°3. Imagen propia.Paseo Artesanal San Romero.



Imagen N°4. Imagen propia.Paseo Artesanal San Romero.

A diferencia del Paseo Artesanal, San Romero, situado detrás de la escuela Ciro Brito, representa un modelo más estructurado. En este sector hay catorce artesanos que cuentan con contratos de arrendamiento y ocupan puestos fijos, lo cual les otorga mayor estabilidad y visibilidad dentro del tejido comercial del municipio.

Esta diferencia en la formalidad y condiciones de operación refleja la diversidad de realidades que coexisten dentro del sector artesanal de Nahuizalco, y evidencia la necesidad de implementar estrategias que promuevan la inclusión, la organización y la profesionalización del rubro.

A continuación, se presenta una tabla que resume la distribución de los arrendatarios por sector, considerando tanto el número de artesanos como el tipo de vínculo que mantienen con los espacios donde desarrollan su actividad:

SECTOR	CANTIDAD DE ARRENDATARIOS
Yulluth amantollis	14
Mural	15
Paseo artesanal San Romero	14
TOTAL	43

Tabla Nº1 Elaboración propia

1.3 BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

El desarrollo del proyecto se enfoca en la creación de una plataforma digital colaborativa orientada a la promoción y comercialización de las artesanías del distrito de Nahuizalco, en el departamento de Sonsonate. Esta iniciativa responde a las dificultades que enfrentan los artesanos para acceder a canales de venta sostenibles, ampliar su mercado y lograr estabilidad económica. La duración prevista para la ejecución del proyecto es de 6 meses, durante los cuales se contempla el diseño, implementación y puesta en marcha de un sitio web accesible, funcional e inclusivo.

La ejecución del proyecto se organizará en etapas que incluirán tanto el desarrollo técnico de la plataforma como la formación de los beneficiarios. Se diseñará e implementará un sitio web que contendrá un catálogo en línea, sistema de compras, pasarela de pagos segura, canales de contacto directo con clientes y enlaces a redes sociales. Paralelamente, se desarrollarán talleres formativos dirigidos a los artesanos en temas como fotografía de producto, uso de redes sociales y gestión de tienda virtual.

Las actividades del proyecto se ejecutarán de forma coordinada y escalonada, se impartirán jornadas formativas abiertas a todos los artesanos interesados, enfocadas en comercio electrónico con uso de WhatsApp Business y fotografía de producto artesanal, desarrolladas en las instalaciones del CEDART con apoyo de CONAMYPE y CEDART para la provisión de espacios y logística. Las acciones se ejecutarán de manera escalonada y coordinada, combinando teoría y práctica, con el propósito de mejorar la visibilidad de las artesanías locales, fortalecer las capacidades digitales de los participantes y fomentar la sostenibilidad comercial de sus productos, contando además con la colaboración de instituciones clave y un equipo profesional especializado en diseño, desarrollo web y procesos comunitarios.



Imagen N°5. Imagen propia. Centro de Desarrollo Artesanal CEDART de Nahuizalco, Sonsonate Norte.



Imagen N°6. Imagen propia. Centro de Desarrollo Artesanal CEDART de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

A diferencia de la capacitación general, el desarrollo de la página web se realizará en colaboración con una sola artesana, quien cuenta con su propio taller de producción y un equipo de personas que trabajan junto a ella, lo que permitirá disponer de una base sólida de productos y contenido para la fase de lanzamiento.

En caso de no recibir la información o el contacto directo con los artesanos por parte de las instituciones correspondientes, el equipo del proyecto procederá a realizar un acercamiento independiente, con el fin de cumplir los objetivos propuestos y brindar el apoyo necesario a los artesanos del distrito de Nahuizalco.

1.4 PROBLEMÁTICA Y ANTECEDENTES.

Los artesanos de Nahuizalco conservan tradiciones ancestrales elaborando productos a mano, lo que representa tanto su sustento económico como un legado del arte popular salvadoreño.

Sin embargo, pese a su valor cultural y comercial, el sector artesanal de Nahuizalco enfrenta diversas limitaciones estructurales. Una de las principales problemáticas identificadas es su alta dependencia de la venta presencial, principalmente a través de ferias, mercados locales o la visita de turistas. Esta forma tradicional de comercialización los hace altamente vulnerables. Por ejemplo, durante la pandemia por COVID-19, la disminución del turismo y la suspensión de actividades presenciales provocó una caída significativa en sus ingresos. En ese contexto, el acceso a medios digitales como páginas web, redes sociales o tiendas virtuales pudo haber significado una alternativa viable para mantener activa su economía, pero muchos no contaban con las herramientas ni los conocimientos necesarios para aprovecharlos.

A lo anterior se suma el hecho de que el uso de tecnologías digitales sigue siendo limitado. Muchos artesanos no están familiarizados con herramientas básicas como la fotografía de producto, redes sociales o plataformas de venta en línea. Aunque algunos reciben apoyo institucional a través de concursos, ferias o capacitaciones puntuales por parte de la alcaldía, CONAMYPE o CEDART, estos esfuerzos no logran

cubrir de forma integral las necesidades del sector ni garantizar una economía más estable o sostenible a largo plazo. A menudo, estas ayudas son temporales o están dirigidas a grupos específicos, dejando fuera a una parte considerable de la comunidad artesanal.

En este escenario, se vuelve urgente impulsar una solución integral que combine la capacitación con herramientas tecnológicas reales, como el diseño de una página web colaborativa y la formación en fotografía de producto y comercio electrónico. Estas acciones no solo contribuirán a mejorar la visibilidad de las artesanías de Nahuizalco, sino también permitirán que los propios artesanos tengan mayor autonomía para promover, gestionar y vender sus productos en un entorno digital, fortaleciendo su estabilidad económica sin comprometer su identidad cultural.

Necesidad o Problema	Causas del problema	Prioridad del problema
Falta de competencias digitales	Escasa formación en e-commerce, redes sociales y herramientas digitales básicas.	1
Falta de visibilidad digital	Ausencia de página web, materiales visuales adecuados y poca presencia en redes sociales.	2
Dependencia del turismo	Falta de canales alternativos y estrategias digitales; impacto negativo durante la pandemia.	3
Eventos aislados y de alcance limitado	Las ferias, concursos o capacitaciones son puntuales, no cubren a todos ni garantizan	4

	sostenibilidad.	
Acceso desigual a tecnología	Algunos artesanos no cuentan con internet, dispositivos adecuados o espacios digitales propios.	5

Tabla Nº1 Elaboración propia

II. OBJETIVOS.

2.1 GENERAL

Analizar las condiciones, oportunidades y desafíos que presentan los artesanos del distrito de Nahuizalco, para la implementación de una plataforma digital que facilite la comercialización y promoción de artesanías, considerando las necesidades tecnológicas de los artesanos, sus canales actuales de venta y la infraestructura disponible.

Desarrollar una plataforma digital que facilite la promoción y comercialización de artesanías del distrito de Nahuizalco, fortaleciendo las competencias digitales de los artesanos e integrando los recursos existentes.

2.2 ESPECÍFICOS

- Diseñar y desarrollar un sitio web funcional y accesible, que permita la promoción y posible comercialización de las artesanías.
- Fortalecer las capacidades digitales de los artesanos mediante talleres prácticos sobre el uso de fotografía de productos y ecommerce para que puedan promocionar sus productos de manera autónoma y efectiva.
- Incrementar la visibilidad de las comunidades de artesanos por medio de redes sociales.

III. CONTENIDO GENERAL.

3.1 FUNDAMENTACIÓN

El proyecto de creación de una plataforma colaborativa nace como respuesta a la creciente necesidad de ofrecer alternativas viables y sostenibles para los comerciantes de artesanías, quienes muchas veces se enfrentan a limitaciones significativas para ampliar su mercado más allá de su contexto local. En muchos casos, su fuente principal de ingresos depende directamente del turismo, lo cual los hace vulnerables a factores externos como la estacionalidad, crisis económicas o incluso fenómenos globales como pandemias, como la que se vivió en el 2020. Esta situación limita su capacidad de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Por ello, se plantea el desarrollo de una plataforma digital que sirva como un espacio colaborativo donde los artesanos puedan exhibir y comercializar sus productos, accediendo así a un mercado más amplio a nivel regional, nacional e incluso internacional. Esta herramienta no solo busca diversificar los canales de venta, sino también brindar una mayor visibilidad a los productos artesanales, valorizando el trabajo cultural y artístico que representan la identidad local.

Además, el proyecto contempla la capacitación de los artesanos en el uso de recursos visuales como la fotografía, con el fin de que aprendan a presentar sus productos de manera atractiva y profesional. De esta forma, se espera empoderarnos en el uso de herramientas digitales que les permitan promocionarse de forma autónoma y efectiva, contribuyendo a fortalecer su identidad comercial y su marca personal. Esto les permitirá continuar creciendo profesionalmente y ampliar sus oportunidades, tanto en lo comercial como en lo formativo.

En definitiva, este proyecto tiene un enfoque integral que no solo pretende mejorar la comercialización de las artesanías, sino también fomentar el desarrollo de competencias tecnológicas y creativas en los comerciantes, promoviendo la autosuficiencia, la innovación y la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo.

Al conectar la tradición y la tecnología, busca abrir caminos más amplios para los artesanos, fortaleciendo su independencia y asegurando que su arte siga creciendo y cruzando fronteras de forma sostenible.

3.1.1 La artesanía como expresión del patrimonio cultural inmaterial

La artesanía es una manifestación viva del patrimonio cultural inmaterial que representa la memoria colectiva de los pueblos. Según la UNESCO (2003), este patrimonio abarca “las prácticas, representaciones, expresiones, conocimientos y técnicas que las comunidades, los grupos y en algunos casos los individuos reconocen como parte integrante de su patrimonio cultural”. En comunidades como Nahuizalco, la producción artesanal no es únicamente una actividad económica, sino también una forma de preservar la cultura local frente a los cambios del tiempo. Se entiende aquí la resistencia no como confrontación, sino como la capacidad de una comunidad para mantener vivas sus tradiciones, proteger sus saberes y transmitirlos de generación en generación, a pesar de los desafíos sociales, económicos o tecnológicos.

Los saberes asociados a la elaboración de artesanías con mimbre, tule, bejuco o madera han sido heredados por generaciones. Cada pieza encierra conocimientos tradicionales, simbología ancestral y un vínculo profundo con la naturaleza y el territorio. Por tanto, proteger y fortalecer la actividad artesanal implica también salvaguardar el conocimiento comunitario, el lenguaje simbólico y las formas de vida propias de los pueblos originarios, en un acto continuo de conservación cultural.

3.1.2 Brecha digital en contextos rurales y culturales

A pesar del avance global de la tecnología, muchas comunidades rurales, especialmente aquellas vinculadas al sector artesanal, siguen enfrentando una profunda brecha digital. Esta brecha no solo implica la falta de acceso a internet o dispositivos tecnológicos, sino también la ausencia de competencias digitales básicas para operar en entornos virtuales. La CEPAL (2020) advierte que esta desigualdad digital limita el aprovechamiento de las oportunidades económicas y sociales generadas por la digitalización.

En el caso de los artesanos de Nahuizalco, esta situación se manifiesta en la dependencia casi exclusiva de canales presenciales para comercializar sus productos: mercados, ferias o turismo local. Si bien estas estrategias han sostenido sus ingresos durante décadas, se ha demostrado que son altamente vulnerables frente a crisis externas, como la pandemia por COVID-19, que afectó de forma directa su economía. Por lo tanto, se vuelve necesario fomentar una inclusión digital justa y adaptada a sus realidades.

3.1.3 Identidad cultural y narrativa visual en la era digital

La identidad cultural es un conjunto de elementos simbólicos, históricos, sociales y estéticos que permiten a una comunidad reconocerse a sí misma y proyectarse al mundo. La artesanía es una de las expresiones más visibles de esa identidad, pues cada pieza, técnica o estilo refleja valores, costumbres y visiones del mundo profundamente enraizadas en la historia local.

En este contexto, las plataformas digitales no solo deben verse como espacios de venta, sino como escenarios para contar historias. La narrativa visual se convierte así en una herramienta fundamental para comunicar la riqueza cultural de los pueblos indígenas y originarios. Estrategias como la fotografía de producto, el registro de procesos de creación, las entrevistas a los artesanos y

el diseño de catálogos digitales con enfoque cultural permiten crear puentes entre tradición y contemporaneidad, visibilizando la artesanía como un hecho estético, simbólico y humano.

3.1.4 Participación comunitaria y diseño colaborativo

Desde el enfoque de la gestión cultural, la participación activa de la comunidad beneficiaria en todas las fases del proyecto es un principio esencial para garantizar su pertinencia, sostenibilidad y apropiación. El diseño colaborativo, también conocido como *co-diseño*, propone la construcción conjunta de soluciones entre los profesionales técnicos y los miembros de la comunidad, integrando sus saberes, necesidades, aspiraciones y formas de organización (Sanders & Stappers, 2008).

La participación de los artesanos de Nahuizalco no debe reducirse a una consulta puntual, sino que debe formar parte activa de todo el proceso: desde el diagnóstico de necesidades hasta la creación de contenido para la plataforma. Esta metodología no solo genera mejores resultados técnicos, sino que también empodera a la comunidad, fortalece su tejido social y favorece la sostenibilidad a largo plazo del proyecto. Al ser protagonistas del proceso, los artesanos no solo adquieren nuevas habilidades, sino también mayor confianza en sus capacidades.

3.1.5 Comercio electrónico y sostenibilidad económica de la artesanía

El comercio electrónico se ha consolidado como una de las principales herramientas para el crecimiento de los pequeños negocios, especialmente en el contexto post pandemia. Plataformas digitales como sitios web, redes sociales y tiendas virtuales permiten a los productores artesanales ampliar su alcance, reducir la intermediación y obtener ingresos más constantes. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2021), el e-commerce representa

una oportunidad estratégica para los sectores creativos y culturales de América Latina, siempre que se garantice una alfabetización digital adecuada.

Para que la transición hacia lo digital sea exitosa, no basta con diseñar una plataforma atractiva. Es fundamental capacitar a los artesanos en temas clave como fotografía de producto, redacción comercial, gestión de redes sociales y atención al cliente virtual. Estas habilidades fortalecen su autonomía comercial y aumentan su competitividad en el entorno digital. Además, la integración de pasarelas de pago seguras, catálogos visuales y canales de contacto directo facilita una experiencia más profesional y accesible para los potenciales compradores

3.1.6 Límites del estudio

La propuesta se basa en la necesidad de visibilizar este trabajo mediante herramientas digitales, pero sin perder de vista el carácter simbólico y comunitario que define estas prácticas. Por ello, el estudio no profundiza en teorías económicas avanzadas ni en marcos legales sobre propiedad intelectual o comercio internacional, ya que su objetivo es construir una solución práctica, local y accesible.

La investigación se centrará únicamente en un grupo de artesanos del distrito de Nahuizalco que deseen participar activamente en las etapas del proyecto.

3.2 DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS DE LA GESTIÓN ARTÍSTICA-CULTURAL

Como proyecto se presentaron diversas dificultades de las cuales se ha buscado generar estrategias para la realización adecuada de dicho proyecto, aspectos que se aclaran en el presente apartado.

LIMITANTES	ESTRATEGIAS
Brecha digital y baja alfabetización tecnológica.	- Realización de talleres formativos en habilidades digitales básicas (uso de dispositivos, navegación, carga de productos). - Acompañamiento personalizado.
Desconfianza hacia herramientas digitales y temor a perder autonomía cultural	-Enfoque participativo en el diseño del proyecto. - Generación de espacios de diálogo donde los artesanos expresen sus preocupaciones y expectativas.
Falta de organización colectiva entre artesanos	- Promoción de encuentros comunitarios y creación de redes de colaboración. - Fomento del trabajo en equipo mediante la gestión compartida de la plataforma.
Ausencia de una identidad de marca común	- Desarrollo colaborativo de una narrativa territorial y cultural. - Inclusión de descripciones simbólicas de cada producto en la página.

Tabla Nº3 Elaboración propia

La presente propuesta nace de la necesidad urgente de visibilizar, fortalecer y dignificar el trabajo artesanal de las comunidades del distrito de Nahuizalco, en la región de Sonsonate Norte. Este territorio se caracteriza por su profunda riqueza cultural, su identidad indígena viva y una tradición artesanal que ha sido

transmitida de generación en generación. Sin embargo, estas prácticas enfrentan hoy una serie de desafíos vinculados a la exclusión digital, la desigualdad económica y la pérdida progresiva de espacios de difusión cultural. En este escenario, el proyecto plantea la creación de una página web colaborativa como herramienta de comercialización de productos artesanales, pero siempre desde un enfoque que respete y preserve el carácter simbólico, comunitario y sostenible que define esta labor.

Uno de los principales desafíos que enfrenta la gestión artístico-cultural en este contexto es la marcada brecha digital. Muchos artesanos carecen del acceso a tecnologías, del conocimiento técnico o de la confianza para interactuar con herramientas digitales. Esto no solo limita su presencia en los mercados virtuales, sino que también genera resistencias y temores ante los posibles impactos de la digitalización en sus formas tradicionales de producción y relación comunitaria. A esto se suma la fragmentación organizativa del sector artesanal, donde predomina el trabajo individual o familiar, con escasa articulación colectiva y sin estructuras sólidas que permitan gestionar en conjunto procesos como la venta, promoción o distribución.

En este sentido, la gestión cultural del proyecto no puede limitarse a implementar una solución tecnológica desde una lógica externa. Por el contrario, requiere de una estrategia profundamente participativa, que parta del diálogo con los propios artesanos y se construya a partir de sus saberes, sus tiempos y sus expectativas. Por ello, una de las acciones fundamentales será el desarrollo de talleres de alfabetización digital, donde los participantes puedan familiarizarse con el uso de dispositivos, la navegación web y la administración básica de una tienda en línea. Estos espacios serán diseñados como procesos formativos, pero también como espacios de intercambio y fortalecimiento comunitario.

Asimismo, el diseño de la plataforma web será concebido de manera colaborativa, recogiendo las opiniones, propuestas y criterios estéticos de la artesana, para asegurar que la página refleje su identidad cultural. No se busca solo una página funcional, sino una herramienta que comunique el valor simbólico de cada pieza, que narra su origen, su proceso de elaboración y su vínculo con el territorio. En este marco, se promoverá que cada producto artesanal publicado esté acompañado de relatos o descripciones que conecten al consumidor con la historia y el significado del objeto, fortaleciendo así la identidad territorial y el reconocimiento del trabajo artesanal como patrimonio vivo.

Otro eje clave será la creación de espacios de diálogo comunitario, donde se discutan colectivamente aspectos como los precios justos, la propiedad compartida de los contenidos digitales, los criterios de selección de productos, y las formas de atención al cliente. Estas decisiones no serán impuestas, sino construidas de manera horizontal, fomentando un modelo de gestión compartida que garantice que el control de la plataforma permanezca en manos de los propios artesanos o de una organización comunitaria que los represente legítimamente.

Es importante subrayar que este proyecto no tiene el propósito de representar estadísticamente a toda la población artesanal del municipio ni de realizar comparaciones entre territorios. El enfoque será cualitativo y se centrará en un grupo específico de artesanos del distrito de Nahuizalco que deseen participar activamente en todas las etapas del proceso. La información será recolectada mediante entrevistas abiertas, observación directa en los espacios de producción, y talleres participativos que permitirán comprender tanto las necesidades prácticas como las dimensiones simbólicas y afectivas del trabajo artesanal.

En definitiva, esta propuesta no pretende ofrecer una solución tecnológica aislada, sino construir colectivamente un espacio digital que potencie las capacidades locales, articule esfuerzos comunitarios y visibilice el valor cultural del arte popular de Nahuizalco. Más allá de la venta de productos, se busca fortalecer una red de colaboración y reconocimiento mutuo que permita a los artesanos acceder a nuevas oportunidades sin perder su identidad ni su autonomía cultural. La gestión artístico-cultural, en este contexto, se concibe como un puente entre la tradición y la innovación, entre lo local y lo digital, siempre al servicio de las comunidades y de la preservación de sus saberes ancestrales.

IV. EJECUCIÓN DEL PROYECTO.

4.1 ACTIVIDADES REALIZADAS.

La implementación del proyecto “Desarrollo de una plataforma colaborativa para la promoción de la producción artesanal de la Mesa de Artesanos de Sonsonate Norte, Nahuizalco, 2025” se llevó a cabo en un período de seis meses, conforme a una planificación estructurada en fases estratégicas. Cada etapa estuvo orientada a generar un impacto positivo y sostenible en el fortalecimiento de las capacidades digitales y comerciales de la comunidad artesanal del distrito de Nahuizalco.

a) Diagnóstico del contexto artesanal

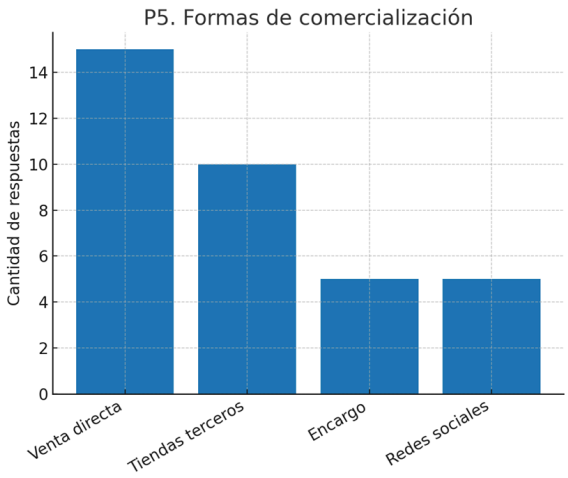
La primera etapa consistió en un proceso de acercamiento directo con los artesanos y actores institucionales relevantes, tales como el Centro de Desarrollo Artesanal (CEDART), la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y la Alcaldía Municipal de Nahuizalco. A través de entrevistas, observación directa y encuestas aplicadas en campo, se recolectó información clave sobre las condiciones de trabajo de los artesanos, sus conocimientos digitales, los canales de comercialización utilizados y sus

principales necesidades. Este diagnóstico permitió identificar el perfil de los beneficiarios y ajustar las acciones del proyecto de acuerdo con las realidades del territorio.

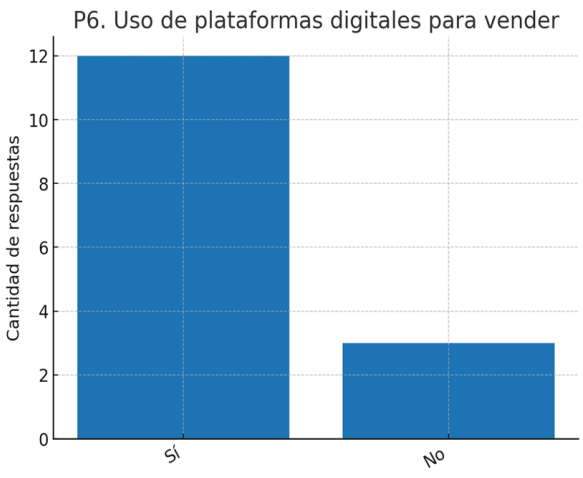
A continuación, se presentan algunos de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a artesanos de Nahuizalco. El propósito de este levantamiento de información fue reconocer y comprender las formas actuales de comercialización de sus productos, así como el nivel de conocimiento, uso e interés en herramientas digitales que puedan apoyar la venta y promoción artesanal.

P5. Formas de comercialización

La mayoría de los artesanos comercializa sus productos a través de la **venta directa en ferias y mercados (15)**, seguida por la venta en **tiendas de terceros (10)**. El uso de **redes sociales (5)** y las ventas **por encargo (5)** tienen menor presencia. Esto demuestra que la comercialización aún se concentra en espacios físicos, con un uso limitado de medios digitales.



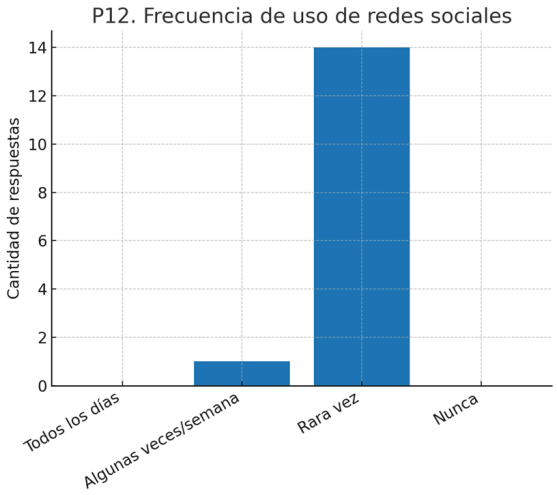
Gráfica N°1. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P5



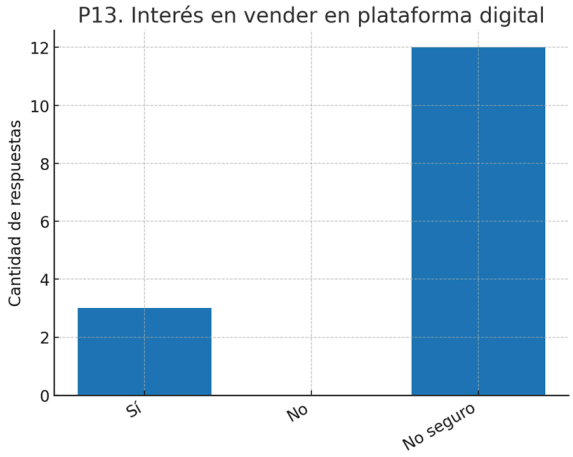
Gráfica N°2. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P6

P6. Uso de plataformas digitales

De los encuestados, **12 afirmaron haber utilizado plataformas digitales para vender**, mientras que **3 no lo han hecho**. Si bien la mayoría ya tiene cierta experiencia en este ámbito, aún existe un grupo que no se ha vinculado al comercio digital, lo que refleja la necesidad de capacitación y acompañamiento.



Gráfica Nº3. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P12.



Gráfica Nº4. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P13.

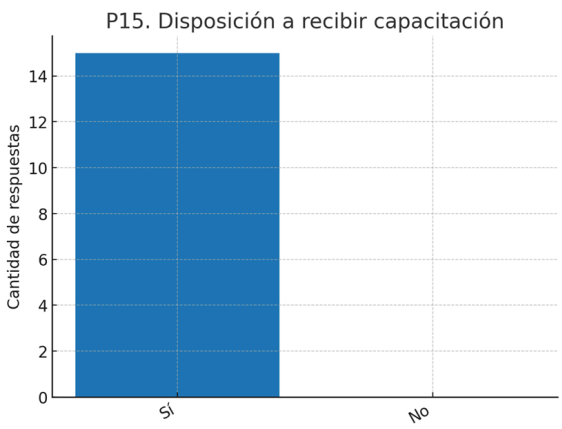
P12. Frecuencia de uso de redes sociales

Solo **1 artesano afirmó utilizar redes sociales algunas veces por semana** para promocionar sus productos, mientras que **14 respondieron que rara vez lo hacen**. Esto indica que, aunque la mayoría tiene acceso a redes sociales, estas no se aprovechan de forma sistemática como canal de venta.

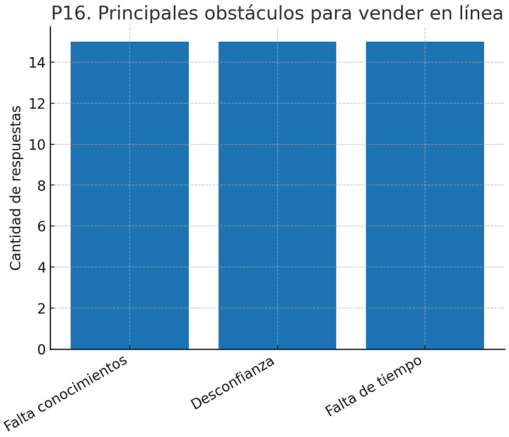
P13. Interés en vender en una plataforma digital

Al consultar sobre el interés en una plataforma colaborativa de venta, **3 respondieron afirmativamente**, mientras que **12 dijeron no estar seguros**. Nadie descartó la opción, lo cual refleja que existe apertura, pero también

desconfianza y desconocimiento sobre cómo funciona una herramienta de este tipo.



Gráfica Nº3. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P15.



Gráfica Nº4. Elaboración propia. Encuesta de artesanos de Nahuizalco P16.

P15. Disposición a recibir capacitación digital

Los **15 artesanos** encuestados respondieron estar dispuestos a recibir capacitación sobre el uso de herramientas digitales para la venta. Esto evidencia un interés colectivo en fortalecer sus conocimientos tecnológicos como medio para mejorar la comercialización.

P16. Obstáculos para vender en línea

Entre los principales obstáculos mencionados, los **15 artesanos coincidieron en señalar la falta de conocimientos tecnológicos, la desconfianza en las ventas en línea y la falta de tiempo para gestionarlas**. Estos factores explican la baja frecuencia de uso de redes sociales y la indecisión frente a una plataforma digital, y resaltan la importancia de diseñar un proyecto que considere tanto capacitación como acompañamiento en la implementación.

Las respuestas reflejan tanto los desafíos tecnológicos y de confianza en el comercio en línea, como las oportunidades de crecimiento a través de una plataforma digital colaborativa. Estos resultados constituyen la base para la formulación de estrategias y acciones que permitan fortalecer la visibilidad, competitividad y sostenibilidad del sector artesanal.

b) Planificación de estrategias y logística de ejecución

Con base en los resultados obtenidos en la etapa diagnóstica, se elaboró una hoja de ruta detallada que contempló un cronograma de actividades, la asignación de roles y responsabilidades, la metodología de trabajo, y la planificación de los talleres de formación. Además, se gestionaron alianzas institucionales y recursos técnicos y humanos necesarios para asegurar el desarrollo eficaz de las fases siguientes.

c) Formación y capacitación de los artesanos

Se realizaron dos jornadas formativas presenciales orientadas a fortalecer competencias digitales específicas entre los artesanos. La primera sesión se dedicó a la fotografía de producto artesanal, donde se abordaron conceptos fundamentales como composición, iluminación y edición de imágenes utilizando dispositivos móviles.

La segunda jornada estuvo enfocada en el comercio electrónico, introduciendo a los participantes en el manejo de redes sociales, estrategias de venta digital y el uso de herramientas como WhatsApp Business. Durante ambas sesiones, se emplearon materiales impresos, ejercicios prácticos y guías visuales adaptadas al perfil y necesidades de los artesanos, asegurando un aprendizaje accesible y aplicado.

d) Desarrollo de la plataforma digital

De forma paralela a las capacitaciones, se inició el diseño y desarrollo del sitio web colaborativo. Se crearon prototipos visuales (mockups) que facilitaron la validación de funcionalidades clave, tales como el catálogo digital de productos, perfil personalizado para cada artesano interesado en unirse y crear un perfil de vendedor, sistema de contacto directo, integración con redes sociales y pasarela de pago. La plataforma fue concebida como una vitrina digital que no solo facilite la comercialización, sino que también promueva el valor cultural y educativo de la producción artesanal local.

e) Implementación piloto y acompañamiento técnico

Posterior al desarrollo inicial, se ejecutó una fase piloto con una artesana seleccionada, quien comenzó a subir contenido a la plataforma con el acompañamiento del equipo técnico del proyecto. Durante esta etapa se brindó asesoría personalizada para optimizar su perfil, mejorar la presentación de sus productos y resolver dudas técnicas. Asimismo, se realizaron ajustes al sitio web basados en la retroalimentación proporcionada por la usuaria durante esta fase experimental.

f) Documentación y sistematización del proceso

Durante todo el proceso de ejecución se mantuvo un registro audiovisual y escrito de las actividades desarrolladas. Este incluyó evidencias fotográficas, bitácoras de trabajo, entrevista a la artesana y recopilación de testimonio. Todo este material fue sistematizado y se incorporó como parte de los anexos del presente documento, sirviendo como insumo para la evaluación del impacto del proyecto y su posible réplica en otros territorios.

En conjunto, estas acciones no solo permitieron la creación de una herramienta digital funcional y contextualizada, sino que también fortalecieron las

competencias tecnológicas, organizativas y culturales de los participantes. La ejecución del proyecto se caracterizó por una metodología participativa, basada en el respeto por la identidad local, el enfoque colaborativo y el reconocimiento del valor del saber artesanal como motor de desarrollo comunitario.

4.1.1 ACTIVIDADES Y TAREAS, MÉTODOS Y TÉCNICAS.

Se han ejecutado diversas actividades según el plan de trabajo. Entre ellas destacan: talleres, reuniones con actores clave, procesos de diagnóstico participativo y desarrollo de propuestas creativas.

A continuación, se presenta una tabla resumen:

Actividad	Objetivo vinculado	Fecha	Responsable(s)	Resultado parcial
Reuniones de planificación	Definición de la estructura operativa del proyecto	Abril – Mayo	Raquel Mata, Jennifer García, Nelson Hernández	Cronograma y roles establecidos
Acercamiento a instituciones (Alcaldía, Cedart, CONAMYPE)	Generación de vínculos y cooperación institucional	Abril – Mayo	Delegado Alcaldía Municipal Lic. Juan Carlos Mestizo. Encargado de artesanos del Cedart y CONAMYPE Lic. Angel Quinteros. Raquel Mata	Contacto y colaboración con actores clave

Investigación de campo	Diagnóstico de la situación digital y organizativa de los artesanos	Abril – Junio	Equipo coordinador y artesanos locales	Información base levantada para el diseño del proyecto
Registro bibliográfico	Sustentación teórica del proyecto	Abril – Mayo	Raquel Mata, Jennifer García, Nelson Hernández. Ex director de la Casa de la Cultura de Sonsonate Lic. Jacobo Brito. Ex directora de la casa de la cultura de Nahuizalco Br. Lidibeth de Brito.	Fuentes organizadas y contextualizadas
Elaboración y aplicación de encuestas	Identificación capacidades digitales y necesidades	Mayo – Junio	Raquel Mata, Jennifer García, Nelson Hernández	Datos concretos de la comunidad artesanal
Sistematización y análisis de resultados	Orientación decisiones basadas en evidencias	Junio – Julio	Equipo coordinador y artesanos locales	Documento diagnóstico elaborado
Capacitación en e-commerce	Fortalecimiento en competencias	Julio	Raquel Mata, Jennifer García,	Artesanos capacitados

	para venta digital		Nelson Hernández	en ventas en línea
Capacitación en fotografía de producto	Mejora en la presentación visual de los productos	Julio	Raquel Mata, Jennifer García, Nelson Hernández	Productos mejor fotografiados para el catálogo digital
Entrevista a artesana para elaboración y seguimiento de plataforma colaborativa.	Conocimiento sobre su historia personal, motivaciones, técnicas artesanales y el crecimiento de su emprendimiento.	Agosto-Julio	Raquel Mata	Conocer sus necesidades, procesos productivos y visión comercial, constituyendo una base sólida para el diseño de la plataforma digital y la narrativa que refleje su identidad cultural.

Tabla Nº4 Elaboración propia

4.2 EVALUACIÓN DE RESULTADOS.

Durante el desarrollo del proyecto, se logró identificar tanto los logros alcanzados como las áreas de mejora. Entre los principales resultados positivos destaca el fortalecimiento del trabajo colaborativo, la mayor comprensión del contexto artesanal de Nahuizalco y la generación de propuestas orientadas a la innovación digital con enfoque cultural.

Desde la perspectiva del equipo facilitador, la evaluación de resultados se enfocó en dos aspectos clave: la ejecución técnica de las actividades y el nivel de participación activa de los artesanos. Para ello, se utilizaron registros de campo, y reuniones internas de retroalimentación. Estas herramientas permitieron analizar el desarrollo de los talleres y el proceso de implementación de la plataforma digital.

4.2.1 EVALUACIÓN DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA.

La evaluación de la población beneficiaria tuvo como propósito conocer en un inicio parte de la experiencia previa de los artesanos en cuanto a contenido digital, así como identificar el nivel de satisfacción, aprendizaje y apropiación de las herramientas brindadas a lo largo del proyecto por parte de los artesanos participantes de la comunidad de Nahuizalco.

Para ello, se utilizaron dos instrumentos principales: un diagnóstico inicial que permitió conocer el nivel de conocimiento previo sobre herramientas digitales y comercio electrónico, dicho diagnóstico, nos permitio entender la necesidad de los artesanos, en cuanto al comercio digital, dado el contexto socioeconómico del que provienen la mayor parte de los artesanos, generando así un acceso un acceso escaso a estas herramientas. Así como,al término de los talleres, se buscó dar un espacio personalizado a cada artesano que participó del taller,

para que expusieran sus dudas y nos permitiera conocer su avance, así como las herramientas que ya aplicaban y las que fueron nuevas para ellos.

Finalizada la capacitación, nos fue evidente una mejora significativa en las competencias básicas vinculadas a la fotografía de producto artesanal, el uso de redes sociales como canal de promoción y la comprensión de conceptos fundamentales del comercio electrónico.

Los artesanos manifestaron sentirse más seguros al momento de presentar sus productos gracias al uso de fotografía especializada, lo que permitió destacar mejor la calidad y los detalles de cada pieza. Este proceso no solo mejoró la imagen visual de sus productos, sino que también fortaleció su confianza para promocionarlos en entornos digitales.

El uso de WhatsApp Business se posicionó como una herramienta clave, ya que permitió establecer una vía directa, sencilla y efectiva de comunicación con potenciales clientes. Muchos participantes aprendieron a crear catálogos, mensajes automatizados y respuestas rápidas, facilitando así la gestión de pedidos y consultas sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.

En cuanto a la plataforma colaborativa, se estableció una alianza directa con una artesana local, quien manifestó su disposición y entusiasmo por participar en la fase de prueba piloto del sitio web. Esta colaboración permitirá validar la funcionalidad, usabilidad y pertinencia cultural de la plataforma desde la experiencia real de una usuaria activa. La participación de la artesana incluye la creación de su perfil, la carga de productos, el uso de herramientas como WhatsApp Business para atención al cliente, y la retroalimentación sobre el diseño y estructura general del sitio.

En general, la evaluación muestra una respuesta positiva por parte de la población beneficiaria, no solo por los conocimientos adquiridos, sino también

por el valor simbólico de ser parte activa en un proceso que visibiliza su trabajo y fortalece sus capacidades como productores culturales en el entorno digital.

4.2.2 ALCANCE DEL PROYECTO

El proyecto tuvo como propósito principal el fortalecimiento de las capacidades productivas, visuales, digitales y comerciales de los integrantes de la Mesa de Artesanos de Nahuizalco, mediante el diseño y validación de una plataforma colaborativa digital enfocada en la promoción y comercialización de sus productos.

Para lograr este objetivo, se desarrollaron acciones clave como la coordinación con actores locales y la comunidad artesanal, lo cual permitió asegurar una ejecución participativa y contextualizada. Se realizó un levantamiento de información a través de encuestas, entrevistas y observación directa, con el fin de identificar las necesidades, prácticas y aspiraciones de los artesanos.

Asimismo, se llevaron a cabo jornadas de formación con enfoque práctico, abordando temas como comercio electrónico, fotografía de producto artesanal y gestión de redes sociales. En este proceso, se brindó apoyo técnico personalizado, destacando el uso de herramientas accesibles como cámaras, iluminación básica, materiales gráficos adaptados y, especialmente, la implementación de WhatsApp Business como canal directo de atención al cliente y promoción de productos. Esta herramienta fue bien recibida, ya que brindó a los artesanos mayor confianza y control en su comunicación comercial.

Como parte del componente tecnológico, se diseñó un mockup funcional de la plataforma colaborativa, sustentado en principios de usabilidad, inclusión y respeto por la identidad cultural de los participantes. Además, se elaboró un documento conceptual que define su estructura, funcionalidades, lógica de uso y criterios culturales y comerciales.

De forma estratégica, se estableció una colaboración con una artesana local dispuesta a participar en la fase de prueba piloto de la plataforma, lo cual permitirá validar su funcionamiento y adaptabilidad desde una experiencia práctica de uso.

A pesar de desafíos como el acceso limitado a internet y la necesidad de fortalecer habilidades digitales en ciertos casos, estas limitaciones fueron atendidas mediante asesorías personalizadas y materiales impresos de apoyo, facilitando así la apropiación progresiva de las herramientas por parte de los participantes.

En conjunto, el proyecto sentó las bases para una transición digital respetuosa y funcional, que potencia la visibilidad de los productos artesanales y amplía las oportunidades de comercialización en entornos digitales.

Impacto generado

El proyecto ha fortalecido de manera integral las capacidades productivas y digitales de los artesanos, facilitando así su incorporación efectiva en entornos comerciales y digitales mediante un acompañamiento técnico, formativo y visual especializado.

Gracias a la implementación de herramientas digitales y al desarrollo de habilidades prácticas en comercio electrónico, fotografía de producto y gestión de redes sociales, se ha incrementado significativamente la visibilidad y el posicionamiento de los productos artesanales locales, ampliando sus oportunidades de venta y acceso a nuevos mercados.

4.2.3 JUSTIFICACIÓN CONCEPTUAL DEL LOGO (NAHUALTÉ)

a) Introducción y significado del nombre

El logo de Nahualté.com nace de la investigación realizada en Nahuizalco, con el propósito de reflejar la identidad cultural y artesanal de la comunidad. El nombre Nahualté se inspira en la raíz “Nahui”, que en la tradición maya se relaciona con el número cuatro, símbolo de equilibrio y de los cuatro puntos cardinales. Desde esta idea se plantea la representación de la conexión entre artesanos, comunidad, cultura y mercado digital, como ejes fundamentales del proyecto.

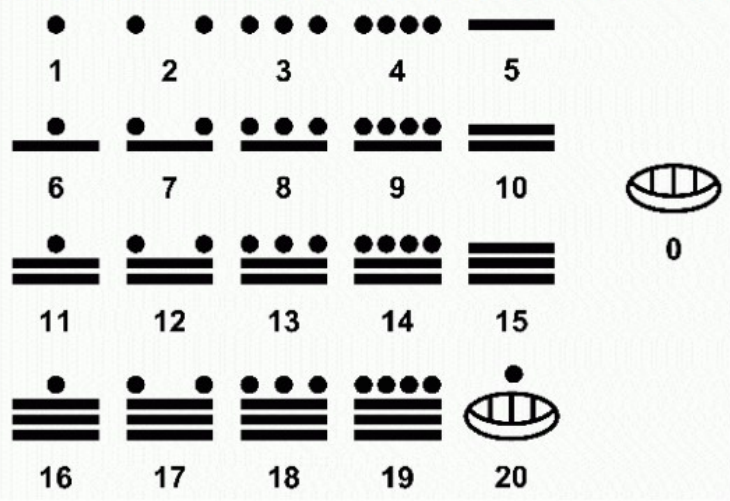


Imagen Nº7 Retomada. Número 4 en el sistema de numeración maya. Fuente: Unicode Consortium (2016). *Mayan numeral system*. En *Proposal for encoding Mayan numerals in the SMP of the UCS* (L2/16-264R). Unicode.

b) Construcción del isotipo

El isotipo se compone de cuatro círculos, donde dos se conectan en el centro y los otros dos se disponen de forma simétrica a los lados, evocando el concepto de unidad y balance. Su diseño se basó en una cuadrícula inspirada en los

patrones de yute de caña elaborados por los artesanos salvadoreños, un tejido ampliamente reconocido en la cultura nacional. Dichos patrones circulares, formados por líneas rectas en objetos como sillas, mesas, lámparas o tapetes, se reinterpretan en un lenguaje visual moderno que representa tradición y contemporaneidad al mismo tiempo.

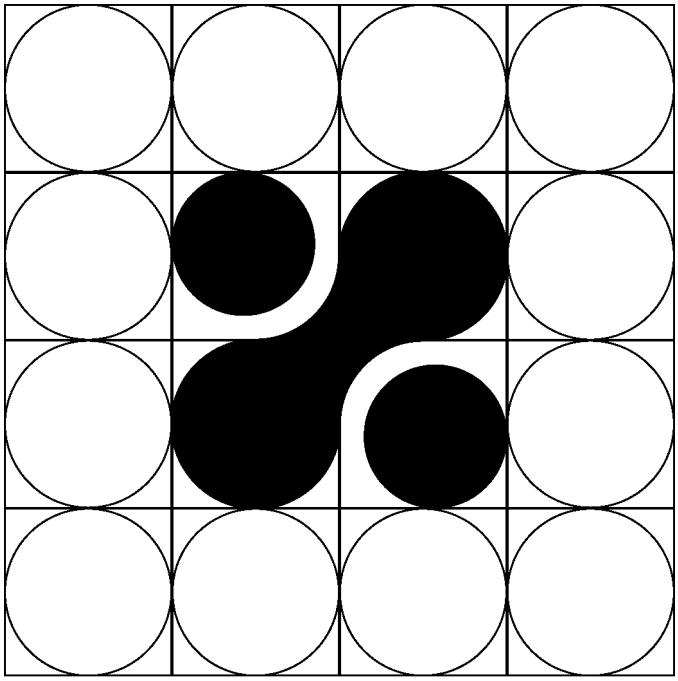


*Imagen Nº8. Imagen propia.*Imagen de cuadrícula utilizada para la creación del isotipo, el cual simula un patrón de tejido de yute para piezas artesanales tipo panel.



*Imagen Nº9 Imagen propia.*Imagen de Isotipo en sus diferentes variaciones

c) Paleta cromática

En cuanto a los colores, se eligió un beige que remite directamente al tono natural del yute, como símbolo de lo manual, lo orgánico y lo artesanal. Se complementa con un verde, que representa la naturaleza, el territorio y la sostenibilidad. Esta combinación cromática logra transmitir calidez, cercanía y autenticidad, al mismo tiempo que proyecta la esencia cultural de Nahuizalco hacia un entorno digital global.

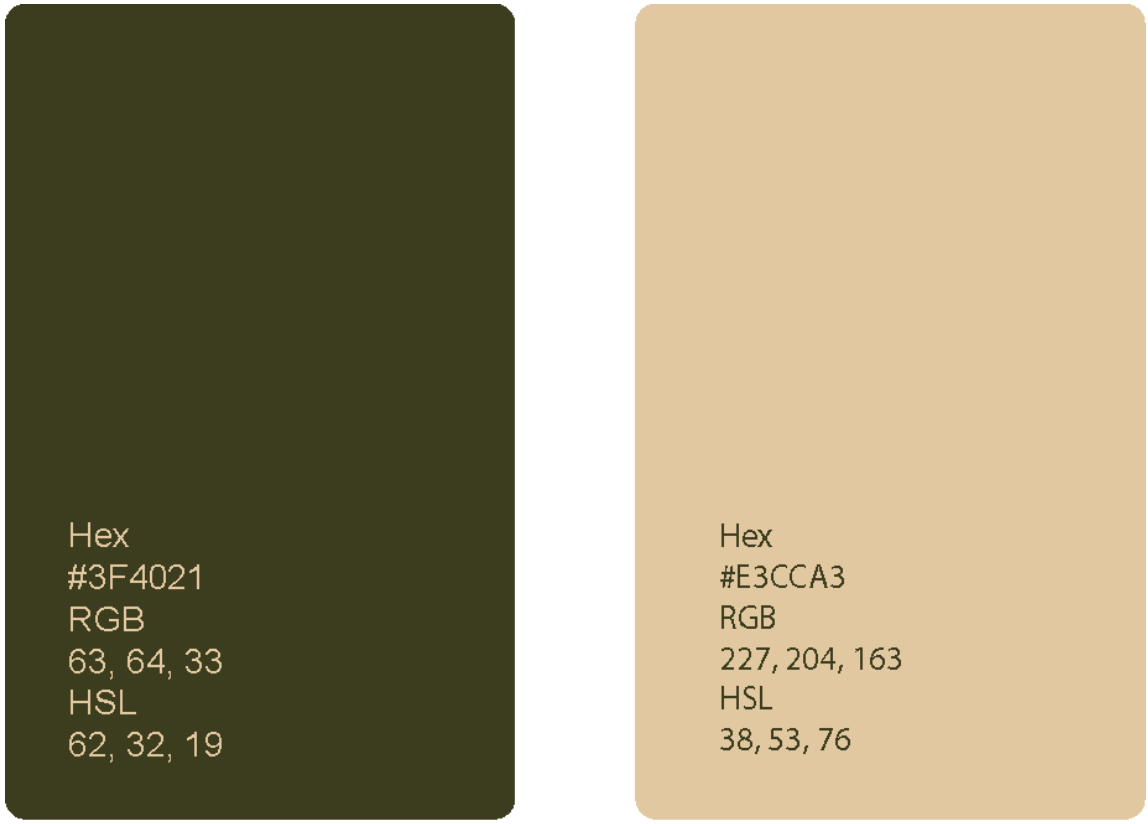


Imagen N°10. Imagen propia.Colores de Nahualté.



Imagen N°11. Imagen propia.Identidad gráfica de Nahualté.

4.2.4 MAQUETACIÓN DE PÁGINA WEB

Finalmente, se sentaron las bases para la futura implementación de una plataforma colaborativa digital que permitirá documentar, promover y comercializar el trabajo artesanal, conectando a los productores con mercados tanto nacionales como internacionales.

Como parte del alcance, se contempla el diseño estructural de una plataforma web destinada a promover la producción artesanal local. Esta estructura se organizó con base en principios de experiencia de usuario (UX) y diseño de interfaces, incluyendo secciones específicas para visibilizar la historia del artesano, categorías de productos, testimonios de clientes y contacto directo, está maquetación estará sujeta a cambios en el transcurso de su diseño, esto con el fin de ser accesible tanto para usuarios como para los artesanos.

La arquitectura base de la plataforma incluye los siguientes componentes técnicos:

1. Header: Logo, menú de navegación, botón de contacto rápido y redes sociales.
2. Hero Section: Imagen principal, título, subtítulo y llamado a la acción.
3. About Section: Historia de la artesana o colectivo, biografía, imágenes del taller y línea de tiempo.
4. Product Categories Section: Íconos y botones hacia cada categoría de producto.

5. Product Gallery / Store Section: Fichas de productos con imagen, nombre, precio y botón de contacto/compra.

6. Testimonials Section: Comentarios de clientes con calificación y nombre.

7. Call to Action (CTA): Frase inspiradora y botón con acción clara.

8. Login / Register Section: Área de creación de cuenta para compradores (opcional).

9. FAQ Section: Preguntas frecuentes sobre envíos, personalización y atención.

10. Blog / Novedades: Publicaciones relacionadas con procesos, ferias o nuevos productos.

11. Contact Section: Formulario de contacto, número de WhatsApp, correo electrónico y dirección física (si aplica).

12. Footer: Enlaces, redes sociales, derechos reservados y políticas legales.

Esta estructura será la base para la maqueta visual y posterior desarrollo web.



Imagen Nº12. Elaboración propia. Maquetación de Plataforma Colaborativa Nahualté.

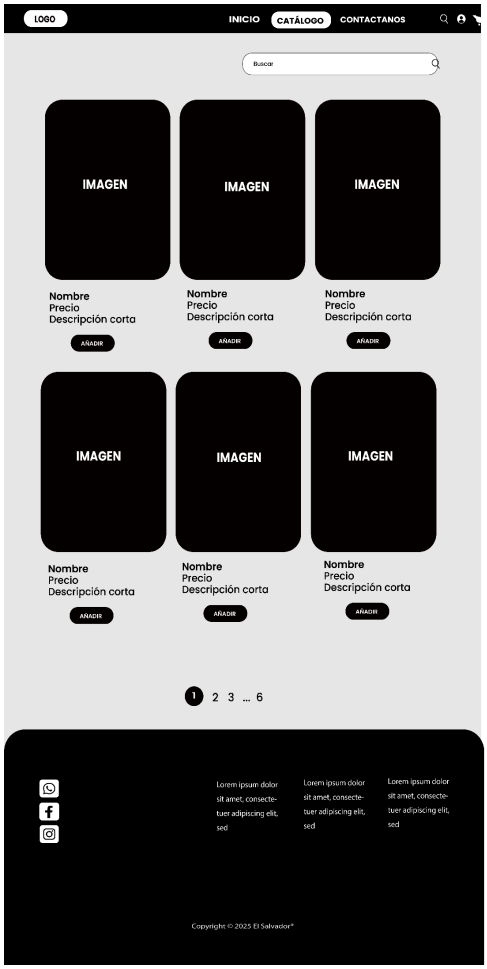


Imagen Nº13. Elaboración propia. Maquetación de Plataforma Colaborativa Nahualté.

4.2.5 Desarrollo y propuesta final de Plataforma colaborativa

El desarrollo de la página web surge como una respuesta estratégica a la necesidad de visibilizar y promover la producción artesanal local, conectando a los artesanos con mercados nacionales e internacionales. La propuesta final no solo refleja la maquetación inicial, sino que integra funcionalidades pensadas para el usuario, asegurando una experiencia de navegación clara, intuitiva y atractiva.

Plataforma utilizada

La página web fue desarrollada en la plataforma Squarespace, elegida por su versatilidad y facilidad de uso, lo cual permite gestionar el contenido de manera sencilla sin requerir conocimientos técnicos avanzados en programación. Squarespace ofrece una amplia variedad de plantillas prediseñadas, personalizables y adaptables a diferentes estilos visuales, lo que favoreció la creación de un sitio coherente con la identidad artesanal que se buscaba transmitir.

Asimismo, la plataforma fue seleccionada por su diseño responsive, que garantiza una visualización adecuada en distintos dispositivos, como computadoras, tabletas y teléfonos móviles, facilitando la navegación de los usuarios y asegurando una experiencia accesible. Otra de las ventajas que motivaron su elección es la integración de herramientas internas como formularios de contacto, galerías dinámicas, vinculación directa con redes sociales y optimización para motores de búsqueda (SEO), que fortalecen la visibilidad en línea de la artesana y sus productos.

En este sentido, Squarespace se convirtió en una solución práctica y eficiente para el desarrollo del sitio web, ya que combina facilidad de administración,

estética profesional y recursos digitales que contribuyen a la sostenibilidad y proyección comercial del trabajo artesanal en entornos digitales.

Funcionalidades

La plataforma integra un conjunto de herramientas digitales que permiten fortalecer la experiencia del usuario y optimizar la interacción con los productos y la historia de la artesana. Entre las principales funcionalidades implementadas destacan:

- **Visualización de catálogo de productos:** los usuarios pueden explorar de manera clara y organizada las diferentes piezas artesanales disponibles, acompañadas de fotografías, descripciones y precios de referencia.
- **Carrito de compras y gestión de pedidos:** se habilitó un sistema que facilita la selección de productos, el seguimiento de pedidos y la organización de futuras transacciones comerciales.
- **Sección "Acerca de":** espacio donde se presenta la iniciativa y su propósito, mostrando cómo nace del trabajo con la comunidad artesanal de Nahuizalco y destacando la riqueza cultural de sus técnicas y materiales. Esta sección no solo informa, sino que conecta emocionalmente con los usuarios al transmitir la identidad y el legado cultural que sostiene el proyecto.
- **Formularios de contacto directo:** permiten establecer comunicación rápida y personalizada con la artesana, posibilitando consultas sobre productos, pedidos especiales o colaboraciones.
- **Botones de acción rápida:** enlaces directos hacia redes sociales y WhatsApp, que amplían los canales de comunicación y promueven la interacción inmediata.

- **Espacio para donaciones directas:** diseñado como una opción de apoyo solidario, en el cual los visitantes interesados pueden contribuir económicamente a la sostenibilidad de los emprendimientos artesanales.

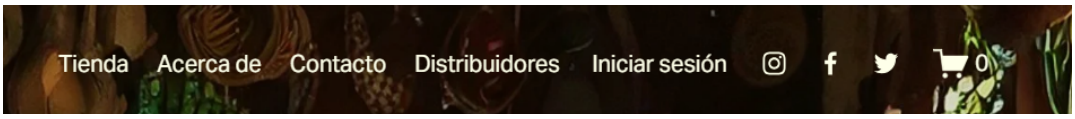


Imagen N°14 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté.

Se partió de la arquitectura base diseñada durante la fase de maquetación, que contempla secciones esenciales como: historia del artesano, categorías de productos, galería de productos con información completa, testimonios, blog, contacto directo y llamadas a la acción estratégicas. Esto asegura que cada visitante pueda conocer la identidad del artesano, explorar sus productos y comunicarse fácilmente para realizar compras o consultas.

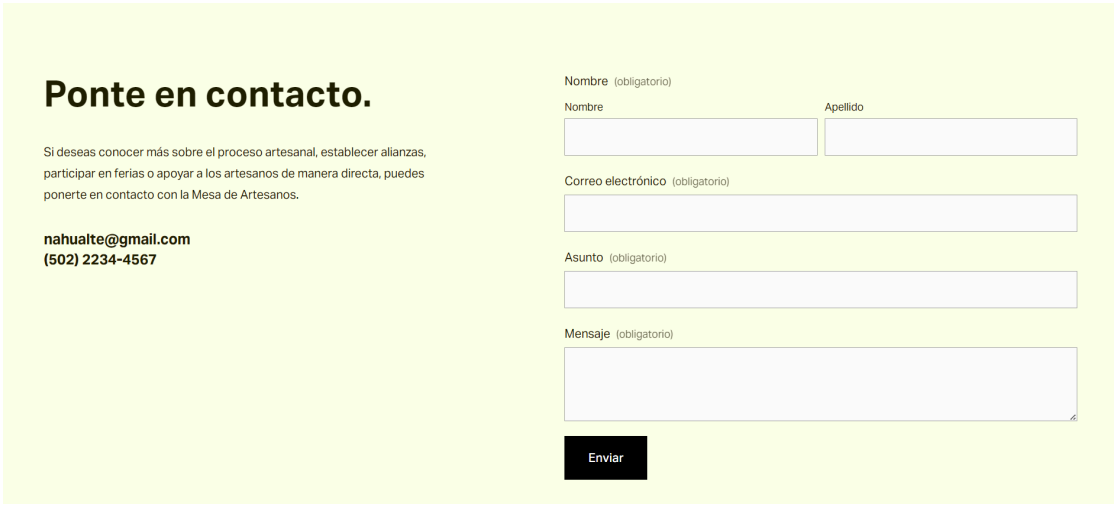


Imagen N°15 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté

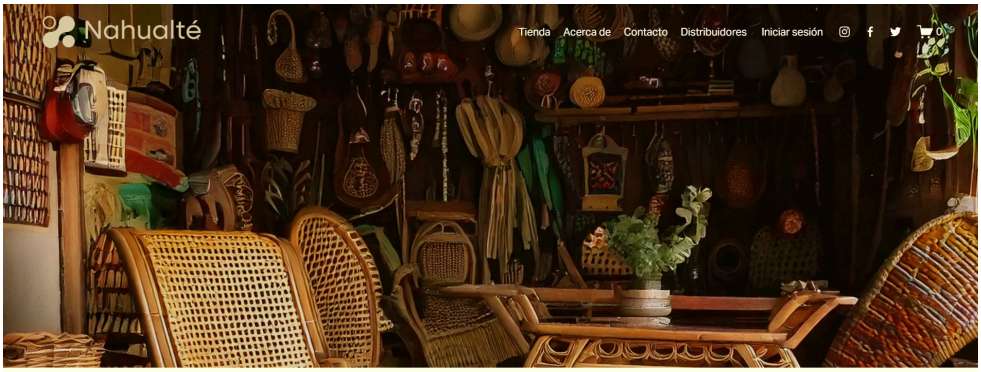


Imagen N°16 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté

Contenido

El contenido fue cuidadosamente seleccionado para transmitir tanto la identidad como la esencia de la artesana y su oficio. Entre los principales elementos se incluyen:

- Historia personal y del taller artesanal.
- Fotografías de producto realizadas para destacar el detalle y calidad de cada pieza.
- Información de contacto clara y accesible para los clientes.



Imagen N°17 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté

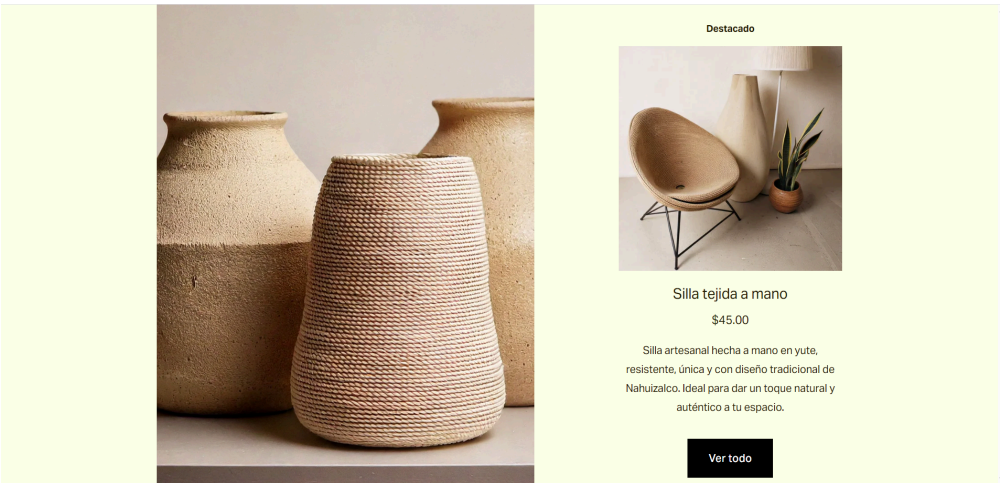


Imagen N°18 Elaboración propia. Plataforma colaborativa Nahualté

Ventajas y valor de la propuesta

La creación de la página web representa un paso fundamental hacia la transformación digital de la artesanía local, ya que ofrece múltiples ventajas tanto para la artesana como para los usuarios. En primer lugar, permite ampliar el alcance de los productos hacia mercados nacionales e internacionales, superando las limitaciones geográficas del comercio tradicional. Además, garantiza un espacio formal y profesional donde los clientes pueden conocer la historia detrás de cada pieza, generando un vínculo emocional que fortalece la identidad cultural.

La plataforma ofrece una estructura clara y accesible que integra secciones clave como *Inicio, Catálogo, Tienda en línea, Acerca de, Testimonios, Blog y Contacto*, lo que asegura una navegación fluida y amigable. A ello se suma la integración de herramientas de comunicación directa y rápida, como formularios y botones hacia WhatsApp, que facilitan los procesos de compra y fortalecen la relación con los clientes.

En síntesis, esta propuesta no solo responde a la necesidad de visibilizar la producción artesanal, sino que constituye una estrategia sostenible que

potencia las ventas, mejora la imagen profesional del taller y sienta las bases para la inserción competitiva de la artesanía en entornos digitales. De esta manera, la plataforma se convierte en un puente entre tradición e innovación, asegurando que la herencia cultural de Nahuizalco pueda trascender fronteras y mantenerse viva a través del comercio justo y responsable.

V. CONCLUSIONES Y CONTINUIDAD DEL PROYECTO.

Durante el proceso de ejecución del proyecto, en coordinación con instituciones como el CEDART, la Alcaldía Municipal de Nahuizalco y con el acompañamiento de líderes locales, logramos acercarnos a la realidad que enfrentan los artesanos del distrito de Nahuizalco. Mediante visitas de campo, encuestas, entrevistas y reuniones con actores clave, pudimos comprender de manera más profunda los desafíos que enfrentan estos creadores en su día a día, especialmente en lo relacionado al uso de tecnologías y la comercialización de sus productos.

Una de las acciones más significativas del proyecto fue la realización de jornadas de capacitación en temas fundamentales como la fotografía de producto con celular y el uso de herramientas de comercio digital. Estas sesiones, desarrolladas de manera práctica, permitieron que los artesanos aprendieran a presentar mejor sus productos y a reconocer el potencial de plataformas digitales para ampliar sus mercados.

El proceso no solo fortaleció habilidades técnicas, sino que también fomentó la participación y el interés comunitario por adoptar nuevas formas de comercialización. Como equipo de trabajo, aprendimos a valorar la importancia del acompañamiento cultural desde un enfoque humano, empático y adaptado a las realidades del territorio.

Este proyecto sienta las bases para futuras acciones de colaboración entre instituciones, comunidad y jóvenes gestores culturales. También deja como propuesta una idea clara de cómo podría funcionar una plataforma digital que represente y potencie la labor de los artesanos locales, destacando la necesidad de seguir invirtiendo en formación, visibilidad y estrategias sostenibles para el desarrollo del arte popular en Nahuizalco.

VI. RECOMENDACIONES.

Tras analizar las principales necesidades y oportunidades del sector artesanal en Nahuizalco, consideramos fundamental plantear una serie de acciones que permitan fortalecer la comercialización, visibilidad y sostenibilidad de los productos artesanales. Estas recomendaciones buscan no solo dar respuesta a las dificultades identificadas, sino también abrir nuevos caminos de innovación y crecimiento para los artesanos.

En primer lugar, proponemos la creación de una unidad de apoyo en conjunto con CEDART y CONAMYPE, que sirva como espacio de ejecución, desarrollo y seguimiento de la plataforma colaborativa. Esta unidad podría encargarse de acompañar a los artesanos en procesos de formación, asesoría técnica y gestión digital, garantizando un respaldo institucional que dé continuidad a los esfuerzos realizados.

Esto permitirá el desarrollo y mantenimiento de una plataforma digital colaborativa, donde los artesanos puedan exhibir y comercializar sus productos. Más que un sitio web estático, se trataría de una herramienta viva, actualizada y acompañada de capacitaciones que permitan a los propios artesanos administrar sus catálogos y aprovechar las ventajas del comercio en línea.

De igual manera, enfatizamos la necesidad de capacitaciones continuas y especializadas, mayormente enfocadas en innovación de productos, tendencias de diseño, marketing digital y técnicas sostenibles.

Así también el incentivar la diversificación de productos y mercados, motivando a los artesanos a ampliar su oferta hacia rubros como mueblería, decoración y moda artesanal contemporánea. Con ello, no solo se amplía el alcance comercial, sino que también se potencia la competitividad frente a las demandas actuales del mercado.

Creemos que es clave que los artesanos pierdan el miedo a innovar y se atrevan a explorar nuevos estilos, sin perder la esencia cultural que los distingue, para así volver más atractivas sus creaciones y que los potenciales clientes se vean mayormente interesados a comprar.

Finalmente, recalcamos la importancia de fomentar una red de colaboración artesanal y de impulsar programas de visibilidad y promoción a través de ferias, campañas y medios digitales, que permitan proyectar la artesanía local a un público más amplio, incluyendo consumidores jóvenes y mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

AFOMA Marketplace Blog | Artisan stories, tips & E-Commerce Insights. (2023, 23 julio). https://afomamarketplace.com/blogs/scaling-artisans-emerging-markets-afoma-marketplaces-global-opportunities?utm_source.

Azevedo, S. (2023, 20 noviembre). *SEO para E-Commerce: cómo aumentar la visibilidad y las ventas en tiendas online*. Kaizen Institute Consulting Group. https://kaizen.com/es/insights-es/seo-e-commerce-ventas-online/?utm_source.

Castells, M. (2011). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. Siglo XXI Editores.

CEPAL. (2020). *Universalizar el acceso a las tecnologías digitales para enfrentar los efectos del COVID-19*.

CEPAL. (2021). *Digitalización e inclusión: oportunidades para las MIPYMES de América Latina*.

Chhatwal, G. (2024, 2 octubre). *The Impact of eCommerce on the Handmade Industry.* Kadence.https://kadence.com/the-impact-of-ecommerce-on-the-handmade-industry/?utm_source

Equipo de Redacción PartesDel.com & Equipo de Redacción PartesDel.com. (2018, 30 enero). *Partes de una página web*. Partesdel.com. https://www.partesdel.com/pagina_web.html?

"IDENTIDADES CULTURALES EN NAHUIZALCO EXPRESADAS EN RELATOS ORALES SOBRE SAN JUAN BAUTISTA y LA VIRGEN DEL ROSARIO". (2017). [PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN LETRAS, Universidad de El Salvador].

Narang, C., Valand, J., Patel, G., Bhavsar, A., & Kushwaha, A. S. (2025). *The Role of E-Commerce in Empowering Artisans and Small Businesses*. International Journal of Innovative Research in Technology (IJIRT), 11(10), 67.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2021). *E-commerce in the post-COVID world*.

Proyecto de USAID para la Competitividad Municipal [José Luis Trigueros]. (2012). PLAN DE COMPETITIVIDAD MUNICIPAL DEL MUNICIPIO DE NAHUIZALCO- SONSONATE 2012-2016. En *sacdel.org.sv*. Recuperado 20 de marzo de 2025, de https://www.sacdel.org.sv/phocadownload/planificacion/mcp/PCM%20Nahuizalco%20octubre%202012%20final.pdf

Penalba, F. (2024, 14 agosto). *Partes de una página web: estructura, elementos y contenido*. Raiola Networks - Dominios y Alojamiento Web de Calidad. https://raiolanetworks.com/blog/partes-de-una-pagina-web-estructura-elementos-y-contenido/?

Quarton, S., & Quarton, S. (2025, 27 junio). *What is Squarespace? Key Features & Uses – Squarespace*. Squarespace. https://es.squarespace.com/blog/que-es-squarespace

Sanders, E. B. N., & Stappers, P. J. (2008). *Co-creation and the new landscapes of design*. *CoDesign*, 4(1), 5–18.

SEO para Tiendas de artesanía | Las 7 claves para posicionar tu negocio. (2024, 26 junio). Marseo Agency. https://marseoagency.com/seo-para-tiendas-de-artesania/?utm_source.

SEO para comercio electrónico de artesanía: Suba posiciones, atraiga compradores y haga crecer su marca artesanal. (2025, 15 julio). https://www.ranktracker.com/es/blog/handmade-crafts-e-commerce-seo/?.

UNESCO. (2003). *Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial*.

ANEXOS

- Anexo 1. ENCUESTA PARA ARTESANOS DE NAHUIZALCO

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
ESCUELA DE ARTES

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES EN NAHUIZALCO: ENTREVISTA A ARTESANOS

Esta encuesta es parte de un estudio académico de los estudiantes de la Escuela de Artes de la Universidad de El Salvador para analizar la comercialización de productos artesanales en Nahuizalco y el interés en una plataforma digital de venta. Sus respuestas serán confidenciales y de uso exclusivamente académico.

Por favor, responda de manera clara y honesta, Si alguna pregunta no aplica, puede omitirse. Agradecemos su tiempo y colaboración.

Sección 1: Información general

1. ¿Cuántos años lleva en el negocio de las artesanías?

2. ¿Cuál es el origen y manejo de su negocio de artesanías?

3. ¿Cuenta con algún registro o certificación que lo acredite como artesano?

4. ¿Cuál es su principal tipo de artesanía?

a) Textiles
b) Cerámica
c) Madera
d) Joyería
e) Otro (especificar)

5. ¿Cómo comercializa actualmente sus productos?

a) Venta directa en ferias o mercados
b) A través de redes sociales
c) En tiendas físicas de terceros
d) Venta por encargo

6. ¿Ha utilizado plataformas digitales para vender sus productos?

a) Sí
b) No

Sección 2: Conocimientos y uso de tecnología

7. ¿En el transcurso de un año, cuál considera que es la época en la que presenta mayores o menores ventas?

8. ¿Ha tenido acercamiento a otras formas de comercializar sus productos? *(Ferias de artesanos locales o fuera de su zona, catálogos, campañas publicitarias o medios de comunicación)*

9. ¿Siente que hay suficientes programas patrocinados por el estado para la comercialización y promoción de artesanías?

10. ¿Cuenta con acceso a internet de manera frecuente?

a) Sí, en casa
b) Sí, en un cibercafé o espacio público
c) No

11. ¿Posee un teléfono inteligente o computadora para gestionar ventas en línea?

a) Teléfono inteligente
b) Computadora
c) Ambos
d) Ninguno

12. ¿Con qué frecuencia utiliza redes sociales o plataformas digitales para promocionar sus productos?

a) Todos los días
b) Algunas veces a la semana

c) Rara vez
d) Nunca
Sección 3: Interés en la plataforma digital

11. ¿Estaría interesado en vender sus productos a través de un sitio web o plataforma colaborativa?

a) Sí
b) No
c) No estoy seguro (Explique)

12. ¿Qué características le gustaría que tuviera una plataforma digital para artesanos? (Seleccione hasta 3)

a) Espacio para mostrar mi catálogo de productos
b) Sistema de ventas en línea
c) Integración con redes sociales
d) Capacitación en el uso de la plataforma
e) Oportunidades de envío de productos

13.¿Estaría dispuesto a recibir capacitación sobre el uso de herramientas digitales para vender sus productos?

a) Sí
b) No

14. ¿Cuáles considera que son los principales obstáculos para vender en línea?

a) Falta de conocimientos tecnológicos
b) Falta de acceso a internet
c) No confío en las ventas en línea
d) No tengo tiempo para gestionar ventas en línea
e) Otro (especificar)

- Anexo 2.GUIÓN DE CAPACITACIÓN PARA ARTESANOS SOBRE E-COMMERCE.

INFORMACIÓN PARA CAPACITACIÓN DE E-COMMERCE PARA ARTESANOS.

¿Qué es el E-commerce?

El comercio electrónico, también conocido como E-commerce, se refiere al proceso de compra y venta de productos o servicios a través de medios digitales, principalmente internet. Esto incluye cualquier actividad comercial en la que la promoción, contacto, gestión del pedido, pago y/o entrega se realice utilizando herramientas tecnológicas.

Actualmente, el E-commerce no se limita únicamente a las tiendas en línea. Existen múltiples formas de comercio digital que se adaptan a las necesidades y capacidades de pequeños productores y emprendedores, como los artesanos. Entre estas formas se incluyen las redes sociales, los marketplaces y las aplicaciones de mensajería como WhatsApp Business.

Formas comunes de E-commerce

- **Tienda en línea propia:** Sitios web creados exclusivamente para ofrecer y vender productos, como Shopify o WooCommerce.
- **Marketplaces:** Plataformas que agrupan múltiples vendedores, como Facebook Marketplace, Etsy u OLX.
- **Redes sociales:** Uso de Facebook o Instagram para promocionar productos, recibir consultas y generar ventas.
- **Mensajería directa (comercio conversacional):** Venta de productos mediante aplicaciones como WhatsApp, donde la comunicación con el cliente es directa y personalizada.

E-commerce y artesanía

Para los artesanos, el E-commerce representa una oportunidad accesible para ampliar su mercado sin necesidad de contar con infraestructura física o inversión tecnológica compleja. A través del uso de un teléfono móvil con conexión a internet, es posible:

- Promocionar productos mediante fotos y descripciones.
- Comunicarse con los clientes para resolver dudas o tomar pedidos.
- Gestionar ventas por encargo o bajo demanda.
- Compartir catálogos digitales con precios, medidas y materiales.
- Realizar seguimiento a pedidos y entregas.

WhatsApp Business como herramienta de E-commerce

WhatsApp Business es una aplicación gratuita diseñada para facilitar la gestión de negocios pequeños. Esta herramienta permite crear un perfil profesional, organizar productos en un catálogo, automatizar mensajes, clasificar contactos y atender consultas de manera eficiente. Su facilidad de uso la convierte en una alternativa accesible y efectiva para los artesanos que desean iniciarse en el comercio digital sin necesidad de una tienda virtual formal.

¿Cómo obtener e instalar WhatsApp Business?

WhatsApp Business es una aplicación gratuita creada por Meta (la misma empresa de Facebook e Instagram), diseñada específicamente para pequeños negocios, emprendedores y artesanos que desean comunicarse con sus clientes de forma profesional.

A continuación, se detallan los pasos para obtener e instalar la aplicación:

Requisitos básicos:

- Teléfono inteligente (Android o iPhone).
- Conexión a internet (Wi-Fi o datos móviles).
- Un número de teléfono activo (puede ser diferente al que se usa para el WhatsApp personal, si se desea).

Pasos para instalar WhatsApp Business:

1. Buscar la aplicación

- Abrir la tienda de aplicaciones:

  Play Store (en Android)

  App Store (en iPhone)

- Escribir en el buscador: **WhatsApp Business**

2. Descargar la aplicación

- Seleccionar la app llamada **“WhatsApp Business”** (verificar que diga "desarrollado por WhatsApp Inc." o "Meta Platforms, Inc.").
- Pulsar **“Instalar”** (Android) o **“Obtener”** (iPhone).

3. Aceptar los permisos

- Una vez instalada, abrir la aplicación.
- Aceptar los términos y condiciones de uso.

4. Registrar el número de teléfono

- Ingresar el número de teléfono que se desea usar para el negocio.
- Recibirás un **código de verificación por SMS** o llamada.
- Ingresar ese código en la app para confirmar la cuenta.

5. Configurar el perfil de empresa

- Ingresar los datos básicos del emprendimiento:
    1. Nombre del negocio o del artesano.
    2. Foto de perfil (puede ser un logo o una imagen del producto).
    3. Categoría (por ejemplo: “Compras y ventas”, “Artesanías”).
    4. Descripción breve del negocio.
    5. Horario de atención.
    6. Dirección (opcional).
    7. Correo electrónico (opcional).
    8. Sitio web (si lo tiene).

¿Y si ya tienen WhatsApp normal?

- Se puede **migrar la cuenta personal a WhatsApp Business** sin perder los chats.
- O bien, se puede usar otro número distinto (ideal si quieren mantener separados lo personal y lo comercial).
- **Importante:** No se pueden tener ambas apps usando el mismo número al mismo tiempo.

Recomendación para artesanos:

Se sugiere que, si el número ya es conocido por los clientes, se use el mismo para facilitar el contacto. La app migrará todos los chats y conservará los contactos existentes.

GUIÓN DE CAPACITACIÓN DE ECOMMERCE ENFOCADO EN WHATSAPP BUSINESS

"Que es el E-commerce como usar WhatsApp Business "

Objetivo general: Capacitar a los artesanos en el uso práctico de WhatsApp Business como herramienta de comercio digital, para mostrar sus productos, atender a clientes y gestionar pedidos de manera organizada y profesional.

Duración total: 1 hora

Estructura de la sesión

1. Bienvenida e introducción (10 minutos)

Presentación breve de los capacitadores, más especificación de los puntos a tratar.

¿Qué es el E-commerce?

Es vender productos por internet. No siempre necesitas una tienda en línea. También incluye redes sociales y mensajería como WhatsApp.

Frase clave para los artesanos:

"El E-commerce no es solo tener una página web, también es vender por WhatsApp, mostrando tus productos y hablando con tus clientes directamente."

2. ¿Qué es WhatsApp Business? (10 minutos)

Es una versión de WhatsApp pensada para negocios pequeños. Diferencias con WhatsApp normal:

- Perfil de negocio
- Catálogo de productos

- Respuestas automáticas
- Etiquetas para organizar contactos

3. Armando tu perfil de negocio (5 minutos)

- Explicación + demostración o acompañamiento práctico

Agregar:

- Nombre del negocio o nombre del artesano
- Foto de perfil (producto o logo)
- Descripción clara (ej: “Tejidos artesanales hechos a mano desde Nahuizalco”)
- Horarios de atención
- Dirección (opcional)

4. Creando tu catálogo (15 minutos)

- Actividad práctica si se puede
- Pasos: Ir a “Herramientas para la empresa” → “Catálogo”
- Agregar productos: Nombre del producto
- Precio
- Descripción breve (material, tamaño, colores)
- Foto clara y bonita

Tips de foto con el celular: Luz natural**,** Fondo limpio y muestra el detalle o textura.

5. Atención al cliente con profesionalismo (10 minutos)

- Usa respuestas rápidas (ej. “¡Gracias por tu compra!” o “Hola, ¿en qué puedo ayudarte?”)
- Responde con claridad y amabilidad

- Confirma siempre: cantidad, color, precio y entrega
- Evita dejar mensajes sin responder por mucho tiempo

6. Cierre y recomendaciones finales (10 minutos)

- Mantén actualizado tu catálogo
- Comparte el enlace de tu catálogo en redes o ferias
- Guarda el número de cada cliente y organiza por etiquetas (ej. “Cliente frecuente”, “Pedido pendiente”)
- Pide a tus clientes que te recomienden o compartan tu contacto

Resultado esperado: Cada artesano tendrá configurado su perfil de WhatsApp Business y al menos un producto en el catálogo listo para vender.

Materiales necesarios:

- Celular con WhatsApp Business instalado.
- Acceso a internet (ideal pero no indispensable).
- Uno o dos productos artesanales listos para fotografiar.
- Libreta para apuntes.

- Anexo 3.GUIÓN DE CAPACITACIÓN PARA ARTESANOS SOBRE FOTOGRAFÍA DE PRODUCTO CON CELULAR.

INFORMACIÓN PARA CAPACITACIÓN DE E-COMMERCE PARA ARTESANOS.

Título de la capacitación:

Fotografía de producto con celular para artesanos

Objetivo general:

Capacitar a artesanos en técnicas básicas de fotografía de producto utilizando un teléfono celular, con recursos mínimos y accesibles, para mejorar la presentación visual de sus creaciones en medios digitales.

Duración total: 1 hora

ESTRUCTURA DE LA SESIÓN

1. Bienvenida e introducción (10 minutos)

- Presentación del facilitador.
- Breve conversación sobre por qué es importante tomar buenas fotos de productos.
- Pregunta guía:
  "¿Qué creen ustedes que hace que una foto de producto se vea profesional?"

2. ¿Qué tipo de celular necesito? (5 minutos)

- Cualquier teléfono sirve, no importa la marca ni si es nuevo o viejo.
- Lo importante es cómo se usa, no el modelo.
- Mostrar ejemplos de fotos hechas con diferentes celulares.

3. Preparar el producto (5 minutos)

- Asegurarse de que esté limpio y en buen estado.
- Pequeños detalles pueden marcar una gran diferencia.
- Mostrar ejemplo: un producto sucio vs limpio.

4. Usar luz natural (10 minutos)

- Evitar flash directo.
- Buscar una ventana, preferiblemente en la mañana o tarde.
- Ilustrar con fotos tomadas con y sin luz natural.

5. Elegir el fondo adecuado (5 minutos)

- Utilizar cartulina blanca o tela clara.
- Nada que distraiga del producto.
- Mostrar ejemplos de buenos y malos fondos.

6. Cuidar el encuadre (5 minutos)

- Centrar bien el producto.
- No cortar partes importantes.
- Evitar cosas que estorben en el fondo.

7. Probar diferentes ángulos (10 minutos)

- Tomar fotos desde arriba (flat lay), de frente, en 45°.
- Usar varias tomas y luego elegir la mejor.
- Mostrar ejemplos de cada ángulo con un mismo producto.

8. Práctica en vivo (10 minutos)

- Ejercicio con celular y productos reales.
- Se usa un flash Godox como herramienta adicional.

- Los artesanos toman 2-3 fotos con sus teléfonos.
- Comentarios grupales: ¿Qué funcionó mejor?

Resultado esperado

Cada participante se lleva al menos 3 buenas fotos listas para usar en sus redes o catálogos.

MATERIALES NECESARIOS:

- Celulares con cámara.
- 1-2 productos artesanales por persona.
- Cartulinas o telas para fondo.
- Flash Godox (opcional).
- Computadora y proyector para presentación.
- Libreta y lápiz para notas.

BIBLIOGRAFÍA

Juambeltz, E. (2023). *Comercio conversacional: La guía definitiva*. Dialecto. Recuperado de Dialecto Sitio web Reddit+3auronix.com+3uoc.edu+3Dialecto

Guarneros Olmos, F. (2021, 25 de febrero). *El comercio conversacional es la nueva vía para personalizar el e-commerce*. Expansión. Recuperado de Expansión Sitio web FreshCommerce+2Expansión+2Sinch+2

Restrepo, D. (2023, 26 de enero). *Qué es el comercio conversacional y la importancia de implementarlo en la experiencia de compra de tu tienda*. *Entrepreneur en Español*. Recuperado de Entrepreneur Sitio web Entrepreneur

Wright, L. (2022, 21 de octubre). *Descubre el c-commerce, una nueva forma de vender*. *FreshCommerce*. Recuperado de FreshCommerce Sitio web es.wikipedia.org+15FreshCommerce+15tiendanube.com+15

Villate, L., & Labarta, P. (2021, 23 de febrero). *WhatsApp Business: la revolución del comercio electrónico*. *Universitat Oberta de Catalunya (UOC)*. Recuperado de UOC Sitio web uoc.edu+1Reddit+1

Auronix. (2021, 2 de marzo). *Conversational Commerce: ventas y pagos por WhatsApp*. Recuperado de Auronix Sitio web revistaempresarial.com+2auronix.com+2Expansión+2

Parada Visual. (s. f.). *El comercio conversacional: Nueva era de las ventas y la experiencia del cliente*. *Parada Visual*. Recuperado de Parada Visual Sitio web Reddit+13paradavisual.com+13revistaempresarial.com+13

Tiendanube. (s. f.). *La guía completa del C-Commerce: qué es, beneficios y herramientas*. *Tiendanube Blog*. Recuperado de Tiendanube Sitio web revistaempresarial.com+2tiendanube.com+2FreshCommerce+2

Carvajal, A. (2020). *Fotografía de producto: Técnicas básicas para emprendedores*. Editorial Fotorápida.

Sánchez, M. (2019). *Fotografía con celular: Guía práctica para imágenes profesionales*. Fotografía Creativa Ediciones.

Unicode Consortium. (2016). *Mayan numeral system*. En *Proposal for encoding Mayan numerals in the SMP of the UCS* (L2/16-264R). Unicode.

- ANEXO 4. ENTREVISTA A ARTESANA PARA LA PLATAFORMA WEB

Entrevista a artesana para la plataforma web – Decofibra

1. Presentación y contexto persona

Pregunta: ¿Podría contarme un poco sobre usted y el trabajo artesanal que realiza? ¿Desde hace cuánto tiempo se dedica a la artesanía y cómo comenzó? ¿Qué la motivó a iniciarse en este oficio?

Respuesta:

Hace aproximadamente 9 años inicié en el trabajo artesanal. Todo comenzó cuando, hace unos 10 años, recibimos una capacitación de la Secretaría de Cultura de la Presidencia. En ese tiempo yo era promotora de talleres en San Julián, Izalco y Nahuizalco. Vinieron instructores que nos enseñaron a trabajar con fibras naturales. Muchas personas que participaron no continuaron, pero yo sí me quedé con el conocimiento y comencé a hacer pruebas. Empecé con una mesa pequeña de pulseras, collares y cestas de fibra sintética. Con el tiempo, los clientes comenzaron a pedir productos más grandes y exclusivos. Aunque al inicio había temor, también había hambre de crecer, y así fuimos evolucionando hacia productos personalizados.

2. Proceso y técnicas

Pregunta: ¿Qué materiales y técnicas utiliza principalmente? ¿Cómo consigue los materiales que utiliza? ¿Hay algún material o herramienta que sea especialmente importante para su trabajo?

Respuesta:

Trabajamos principalmente con mimbre y tule de agua. El mimbre lo traemos de México y Honduras porque en El Salvador no se produce. El tule de agua lo

obtenemos en lugares como Salinitas y Miravalle. También trabajamos el tule regional (del petate) y lo transformamos en cojines, decoraciones de pared, centros de mesa y más.

En cuanto a técnicas, no nos limitamos: mezclamos diferentes fibras como algodón, mecate y sintéticas, y buscamos diseños modernos siguiendo tendencias.

Todas las piezas se elaboran a mano. Usamos herramientas adaptadas, como agujas grandes modificadas para tejidos especiales. Innovamos cada año para evitar copias y mantenernos a la vanguardia.

3. Producción y comercialización

Pregunta: ¿Cuáles son los productos que más vende? ¿Trabaja por pedidos grandes para empresas u otros emprendedores? ¿Ha exportado sus productos o tiene clientes fuera del país? ¿En qué momento decidió establecerse con un local para la venta?

Respuesta:

Los productos más fuertes son muebles y decoración en fibra natural, como respaldos de cama, alfombras, individuales y accesorios para hoteles y restaurantes. Trabajamos mucho por encargo para tiendas como De Blanco, Domus Deko y Quintesencia, así como para hoteles en Sonsonate y Misata Sur.

Hemos exportado indirectamente: clientes de Guatemala y Honduras han llevado nuestros productos a sus países, y algunos han llegado incluso a otros lugares del mundo.

Decidimos establecer un local cuando vimos la necesidad de tener un espacio para exhibir y producir. De ahí hemos crecido hasta contar con transporte propio para entregar a San Salvador.

4. Colaboración y equipo

Pregunta: ¿Cuenta con artesanos o ayudantes que trabajen con usted en su taller? ¿Cómo es el trabajo en equipo en su proceso de producción?

Respuesta:

Es un negocio familiar: mi esposo se encarga de la estructura de muebles, mi hija del tejido y yo del control de calidad y diseño. También contratamos personal según la demanda. En temporada alta (octubre-diciembre) trabajamos con hasta 15 personas; en temporada baja, con 4 o 5. Algunos empleados llegan por programas de horas sociales.

5. Identidad y visión

Pregunta: ¿Qué cree que hace únicos a sus productos? ¿Cómo le gustaría que las personas recuerden su trabajo? ¿Qué sueños o planes tiene para el futuro de su emprendimiento?

Respuesta:

Nuestros productos son 100% personalizados, con diseños propios, calidad garantizada y adaptados a las tendencias actuales. Queremos que se nos recuerde por la originalidad y el acabado fino.

Planeamos abrir nuevas tiendas, por ejemplo, en Ataco, y expandirnos hacia la combinación de fibra natural con madera. La meta es seguir innovando y mantener la bendición de Dios sobre el negocio.

6. Relación con la plataforma web

Pregunta: ¿Qué espera que esta página web aporte a su trabajo? ¿Qué aspectos de su historia y productos cree que sería importante mostrar al público?

Respuesta:

Esperamos que la página web muestre nuestra historia, el valor del trabajo artesanal y la personalización de cada pieza. Queremos incluir redes sociales y WhatsApp para contacto directo.

Actualmente aparecemos como Decofibra en redes. La web puede ayudar a visibilizar lo que hacemos y conectar con más clientes, mostrando que trabajamos con productos de tendencia y calidad.



Fotografía propia. Local de artesana Delmi Guillen.



Fotografía propia. Local de artesana Delmi Guillen.

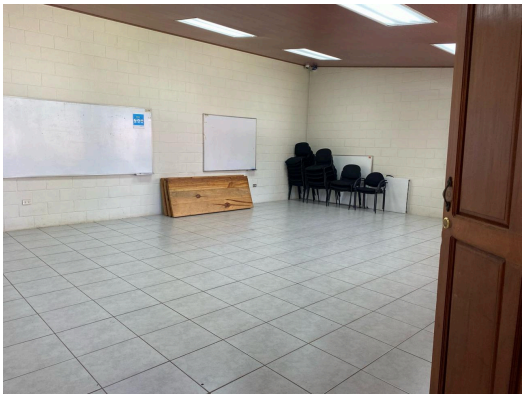


Fotografía propia. Local de artesana Delmi Guillen.



Fotografía retomada. Artesana Delmi Guillen.

- ANEXO 5. EVIDENCIA FOTOGRÁFICA.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CEDART de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CEDART de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



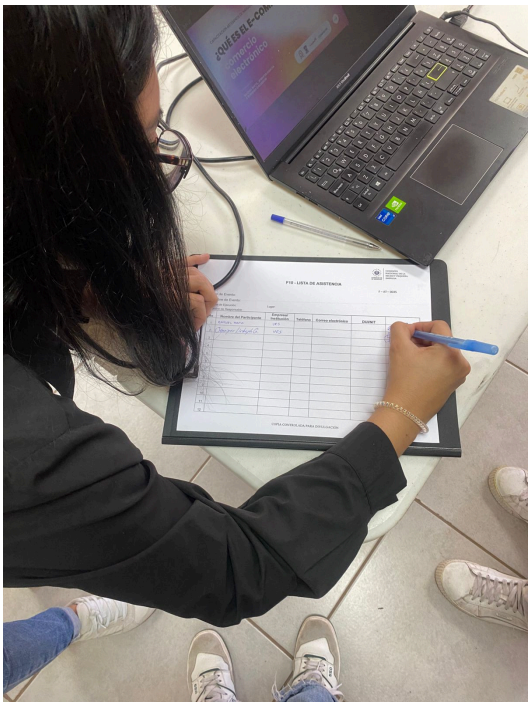
Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.



Fotografía propia. Sala de capacitaciones del CedArt Dia de La capacitación para artesanos de la mesa de artesanos de Nahuizalco.

- ANEXO 3. PROTOCOLO

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
ESCUELA DE ARTES
CURSO DE ESPECIALIZACIÓN "EL ARTE EN LA GESTIÓN CULTURAL"

DESARROLLO DE PLATAFORMA COLABORATIVA PARA LA PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE LA MESA DE ARTESANOS DE SONSONATE NORTE, NAHUIZALCO, 2025

PRESENTADO POR:

MATA VÁSQUEZ, RAQUEL ESTHER MV18019

GARCIA GOMEZ, JENNIFER LISBETH GG13100

HERNÁNDEZ CALDERÓN, NELSON RODRIGO HC18020

PROTOCOLO DE PROYECTO
MÓDULO II: LA INVESTIGACIÓN ARTÍSTICA

MSC. EDWIN IVÁN PASTORE CHAVEZ

DOCENTE ASESOR/A

MSC. LUIS EDUARDO GALDAMES CONTRERAS
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

06 DE MAYO DEL AÑO 2025
CIUDAD UNIVERSITARIA , SAN SALVADOR, EL SALVADOR

ÍNDICE

1. TÍTULO ……..2.
2. ELEMENTOS CONTEXTUALES…….2,7.
3. DIAGNÓSTICO……..7, 9.
4. OBJETIVO GENERAL……..9.
5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS…….9.
6. FUNDAMENTACIÓN…… 10, 11.
7. DESCRIPCIÓN……..11, 13.
8. PROPUESTA GENERAL DE LA EJECUCIÓN……15, 16.
9. ACTIVIDADES Y TAREAS, MÉTODOS Y TÉCNICAS……..……16, 19.
10. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES…… 20.
11. RECURSOS……...…….21,22.
    a. EQUIPO HUMANO.
    b. RECURSOS MATERIALES.
12. RESEÑA DE LOS RESPONSABLES Y EJECUTORES DEL PROYECTO…….23.
13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS…… 24.

1. TÍTULO

Desarrollo de una plataforma colaborativa para la promoción de la producción artesanal de la Mesa de Artesanos de Sonsonate Norte, Nahuizalco, 2025.

2. ELEMENTOS CONTEXTUALES.

a. Población beneficiaria.

Personas que ejercen como artesanos, en el distrito de Nahuizalco, Sonsonate Norte; sin importar su rango de experiencia pero que cuenten con producto de buena calidad, dada la profesión nos enfocamos en personas adultas, de entre 25 años en adelante; sin importar su género, condición socioeconómica o su nivel de estudio.

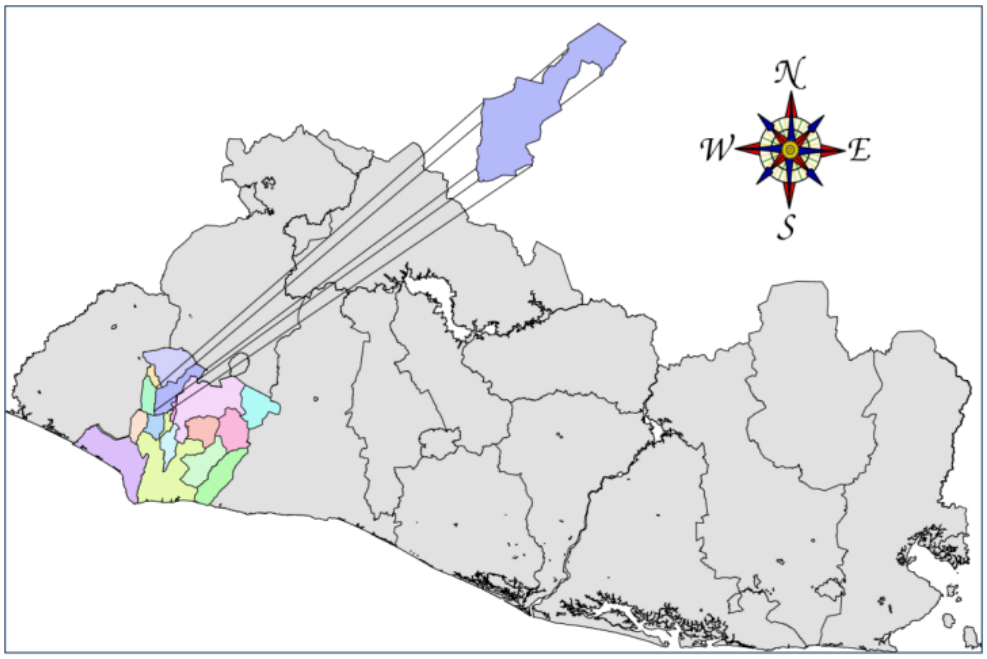
Buscamos personas abiertas a expandirse a nuevos mercados mediante plataformas digitales, independientemente de su nivel previo de experiencia tecnológica ya que se buscará capacitar independientemente de esto, a las personas que así lo deseen. Nuestro público objetivo en este caso serían personas de clase media en adelante, adultos de edades entre 30 y 60 años,con posibilidades de adquirir artículos por internet al costo justo, ya sea dentro o fuera del país.

b. Geografía del municipio

Nahuizalco es uno de los 16 municipios que integran el Departamento de Sonsonate. Limita al Norte con Chalchuapa (Departamento de Santa Ana), Salcoatitán y Juayúa; al Este, con Santa Ana (del departamento del

mismo nombre), Izalco y Sonzacate; al Sur, con Sonsonate y San Antonio del Monte; y al Oeste, con Santa Catarina Masahuat. La extensión territorial de Nahuizalco es de 34,32 Km² (aproximadamente 33.97 Km² son de área rural y 0.35 Km² de área urbana). Su altitud es de 540 msnm. Nahuizalco se encuentra a 7.4 kilómetros al Norte de la cabecera del departamento de Sonsonate y a 72 kilómetros de la Ciudad de San Salvador.

Mapa N° 1. Ubicación Geográfica del Municipio de Nahuizalco



FUENTE: GIS-SACDEL 2012

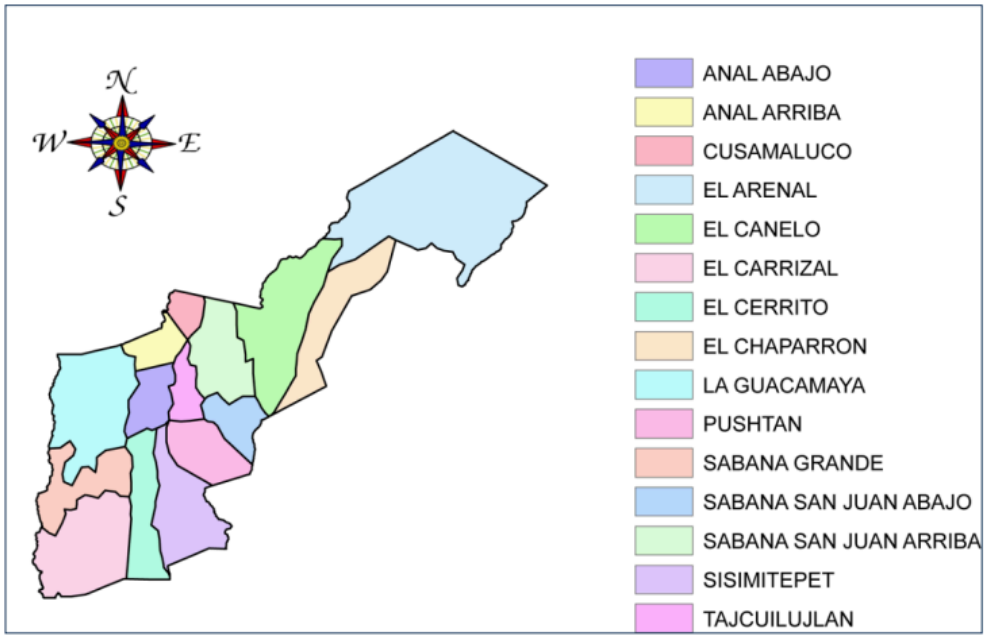
Según los datos del Censo de Población y Vivienda realizado en 2007, Nahuizalco contaba con 49,081 habitantes. De ese total, el 51.7 % eran mujeres y el 48.3 % hombres. La mayoría de la población, un 68.4 %, residía en la zona urbana, mientras que el 31.6 % vivía en áreas rurales.

En términos económicos, a diferencia de otras regiones del país donde las remesas del extranjero son esenciales, en Nahuizalco el sustento de muchas

familias proviene de la producción artesanal y agrícola en las zonas rurales, y del comercio, tanto de artesanías como de otros productos, en la ciudad.

En los últimos años, algunos campesinos de diferentes cantones han comenzado a organizarse en cooperativas para trabajar en conjunto en actividades agrícolas y ganaderas. Estas iniciativas también buscan preservar y revalorizar elementos de la cultura indígena, como la celebración del Día de la Cruz con símbolos tradicionales y la enseñanza del idioma náhuat.

Mapa N° 2. División Administrativa del Municipio de Nahuizalco, Sonsonate



FUENTE: GIS-SACDEL 2012

La ubicación de Nahuizalco limita la distribución de sus artesanías. No obstante, los proyectos impulsados por el Ministerio de Turismo y CedArt han generado cierto impacto positivo en su promoción a nivel nacional e internacional.

Sin embargo estos proyectos tienen ciertas deficiencias que se deben mejorar para que su incidencia a nivel Internacional permita el desarrollo y crecimiento económico de los artesanos.

La venta de artesanías en Nahuizalco se lleva a cabo tanto en el mercado local como en diversos locales proporcionados por la alcaldía municipal. Además, estas piezas se comercializan en ferias organizadas en pueblos cercanos, en el mercado de Sonsonate y en distintos puntos a nivel nacional e internacional. Gracias a la calidad de los productos y a sus diseños contemporáneos, las artesanías de Nahuizalco han alcanzado un reconocimiento importante dentro y fuera del país.

Dinámica productiva artesanal

Este sector productivo data desde la época Yaki y Pipil y se refuerza con el época colonial; las artesanías de bambú, mimbre y madera inician en 1962 desarrollandose en la mayoría de cantones y caseríos de Nahuizalco propiciada por la producción local de algunas de estas fibras como el tule de agua, tule de culebra y tule negro.

Nahuizalco es un población del municipio de Sonsonate, es una aldea pipil, especializada en la elaboración de cestos tradicionales, muebles de madera y mimbre caña de la india. El material con el que se elaboran sus productos, todos de origen prehispánico. Es una población con mucha base indígena la cual se ha sabido mantener a través de generaciones; ya que son un pueblo de fuerte y lejanas costumbres.

Después del fin del conflicto armado, en el municipio proliferaron los talleres y tiendas de artesanías y comenzaron a formar cooperativas para el trabajo

agrícola. También se formaron grupos que promueven el fortalecimiento de las prácticas culturales de los indígenas, incluyendo escuelas de náhuatl.

Cómo se origina la mesa de artesanos, propósitos y finalidad.

c. Estado actual del sector digital.

El presente proyecto se inserta dentro del sector cultural-artesanal, con especial énfasis en el patrimonio cultural inmaterial vinculado a las tradiciones de producción artesanal del municipio de Nahuizalco, departamento de Sonsonate. La riqueza artesanal de esta zona, herencia directa de nuestras raíces indígenas, se manifiesta en productos hechos a mano que cuentan historias, valores y formas de vida que han sido transmitidas por generaciones. A pesar de ese enorme valor cultural, el sector artesanal local se enfrenta a muchas limitaciones, especialmente en cuanto a visibilidad, herramientas de comercialización modernas y acceso a plataformas digitales.

Actualmente muchos artesanos venden sus productos en ferias locales, mercados o por recomendaciones de boca en boca. Aunque hay esfuerzos institucionales por apoyarles, la mayoría no cuenta con presencia en internet ni con un canal estable para promover su trabajo a nuevos públicos. La falta de formación digital y de recursos para invertir en tecnología ha dejado a muchos artesanos fuera del entorno digital, justo cuando más oportunidades podrían encontrarse ahí.

Buena parte de los habitantes de la zona rural se dedica a la elaboración de artesanías con fibras naturales propias de la zona, como petates, canastos y tumbillas de carrizo y de tule, sopladores, adornos de bejuco, respaldos, alfombras y portavasos. La elaboración de petates es una actividad exclusiva de las mujeres. Este trabajo se ha extendido a otro

tipo de artesanías, como muebles de madera y de mimbre, carteras de mezcal, hamacas de hilo,entre otros. La comercialización de estas artesanías se realiza en el mercado local y en diversos almacenes de artesanías que hay en la ciudad, en las ferias de los pueblos vecinos, en el mercado de Sonsonate y a nivel del mercado nacional e internacional, pues han logrado prestigio por su buena calidad y diseños modernos.

Por eso, el proyecto propone la creación de una página web que funcione como una vitrina digital para dar a conocer su trabajo, conectarlos con clientes potenciales y permitirles generar ingresos más constantes. Esta plataforma también se piensa como un espacio para preservar su identidad cultural y reconocer su aporte al patrimonio salvadoreño. No se trata solo de vender productos, sino de contar historias, mostrar procesos y dar valor a la tradición viva.

3. DIAGNÓSTICO.

Los artesanos de Nahuizalco conservan tradiciones ancestrales elaborando productos a mano, lo que representa tanto su sustento económico como un legado del arte popular salvadoreño.

Sin embargo, pese a su valor cultural y comercial, el sector artesanal de Nahuizalco enfrenta diversas limitaciones estructurales. Una de las principales problemáticas identificadas es su alta dependencia de la venta presencial, principalmente a través de ferias, mercados locales o la visita de turistas. Esta forma tradicional de comercialización los hace altamente vulnerables. Por ejemplo, durante la pandemia por COVID-19, la disminución del turismo y la suspensión de actividades presenciales provocó una caída significativa en sus ingresos. En ese contexto, el

acceso a medios digitales como páginas web, redes sociales o tiendas virtuales pudo haber significado una alternativa viable para mantener activa su economía, pero muchos no contaban con las herramientas ni los conocimientos necesarios para aprovecharlos.

A lo anterior se suma el hecho de que el uso de tecnologías digitales sigue siendo limitado. Muchos artesanos no están familiarizados con herramientas básicas como la fotografía de producto, redes sociales o plataformas de venta en línea. Aunque algunos reciben apoyo institucional a través de concursos, ferias o capacitaciones puntuales por parte de la alcaldía, CONAMYPE o CEDART, estos esfuerzos no logran cubrir de forma integral las necesidades del sector ni garantizar una economía más estable o sostenible a largo plazo. A menudo, estas ayudas son temporales o están dirigidas a grupos específicos, dejando fuera a una parte considerable de la comunidad artesanal.

En este escenario, se vuelve urgente impulsar una solución integral que combine la capacitación con herramientas tecnológicas reales, como el diseño de una página web colaborativa y la formación en fotografía de producto y comercio electrónico. Estas acciones no solo contribuirán a mejorar la visibilidad de las artesanías de Nahuizalco, sino también permitirán que los propios artesanos tengan mayor autonomía para promover, gestionar y vender sus productos en un entorno digital, fortaleciendo su estabilidad económica sin comprometer su identidad cultural.

Necesidad o Problema	Causas del problema	Prioridad del problema
Falta de competencias digitales	Escasa formación en e-commerce, redes sociales y herramientas	1

	digitales básicas.	
Falta de visibilidad digital	Ausencia de página web, materiales visuales adecuados y poca presencia en redes sociales.	2
Dependencia del turismo	Falta de canales alternativos y estrategias digitales; impacto negativo durante la pandemia.	3
Eventos aislados y de alcance limitado	Las ferias, concursos o capacitaciones son puntuales, no cubren a todos ni garantizan sostenibilidad.	4
Acceso desigual a tecnología	Algunos artesanos no cuentan con internet, dispositivos adecuados o espacios digitales propios.	5

4. OBJETIVO GENERAL.

Analizar las condiciones, oportunidades y desafíos que presentan los artesanos del distrito de Nahuizalco, para la implementación de una plataforma digital que facilite la comercialización y promoción de artesanías, considerando las necesidades tecnológicas de los artesanos, sus canales actuales de venta y la infraestructura disponible.

Desarrollar una plataforma digital que facilite la promoción y comercialización de artesanías del distrito de Nahuizalco, fortaleciendo las competencias digitales de los artesanos e integrando los recursos existentes.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Diseñar y desarrollar un sitio web funcional y accesible, que permita la promoción y posible comercialización de las artesanías.
- Fortalecer las capacidades digitales de los artesanos mediante talleres prácticos sobre el uso de fotografía de productos y ecommerce para que puedan promocionar sus productos de manera autónoma y efectiva.
- Incrementar la visibilidad de las comunidades de artesanos por medio de redes sociales.

6. FUNDAMENTACIÓN.

El proyecto de creación de una plataforma colaborativa nace como respuesta a la creciente necesidad de ofrecer alternativas viables y sostenibles para los comerciantes de artesanías, quienes muchas veces se enfrentan a limitaciones significativas para ampliar su mercado más allá de su contexto local. En muchos casos, su fuente principal de ingresos depende directamente del turismo, lo cual los hace vulnerables a factores externos como la estacionalidad, crisis económicas o incluso fenómenos globales como pandemias, como la que se vivió en el 2020. Esta situación limita su capacidad de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Por ello, se plantea el desarrollo de una plataforma digital que sirva como un espacio colaborativo donde los artesanos puedan exhibir y comercializar sus productos, accediendo así a un mercado más amplio a nivel regional, nacional e incluso internacional. Esta herramienta no solo busca diversificar los canales de venta, sino también brindar una mayor visibilidad a los productos artesanales, valorizando el trabajo cultural y artístico que representan la identidad local.

Además, el proyecto contempla la capacitación de los artesanos en el uso de recursos visuales como la fotografía, con el fin de que aprendan a presentar sus productos de manera atractiva y profesional. De esta forma, se espera empoderarnos en el uso de herramientas digitales que les permitan promocionarse de forma autónoma y efectiva, contribuyendo a fortalecer su identidad comercial y su marca personal. Esto les permitirá continuar creciendo profesionalmente y ampliar sus oportunidades, tanto en lo comercial como en lo formativo.

En definitiva, este proyecto tiene un enfoque integral que no solo pretende mejorar la comercialización de las artesanías, sino también fomentar el desarrollo de competencias tecnológicas y creativas en los comerciantes,

promoviendo la autosuficiencia, la innovación y la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo.

Al conectar la tradición y la tecnología, busca abrir caminos más amplios para los artesanos, fortaleciendo su independencia y asegurando que su arte siga creciendo y cruzando fronteras de forma sostenible.

7. DESCRIPCIÓN.

El desarrollo del proyecto se enfoca en la creación de una plataforma digital colaborativa orientada a la promoción y comercialización de las artesanías del distrito de Nahuizalco, en el departamento de Sonsonate. Esta iniciativa responde a las dificultades que enfrentan los artesanos para acceder a canales de venta sostenibles, ampliar su mercado y lograr estabilidad económica. La duración prevista para la ejecución del proyecto es de 6 meses, durante los cuales se contempla el diseño, implementación y puesta en marcha de un sitio web accesible, funcional e inclusivo.

La ejecución del proyecto se organizará en etapas que incluirán tanto el desarrollo técnico de la plataforma como la formación de los beneficiarios. Se diseñará e implementará un sitio web que contendrá un catálogo en línea, sistema de compras, pasarela de pagos segura, canales de contacto directo con clientes y enlaces a redes sociales. Paralelamente, se desarrollarán talleres formativos dirigidos a los artesanos en temas como fotografía de producto, uso de redes sociales y gestión de tienda virtual.

Las actividades del proyecto se ejecutarán de forma coordinada y escalonada, combinando sesiones prácticas y técnicas en espacios institucionales del distrito de Nahuizalco. Cada etapa incluirá acciones concretas que permitirán alcanzar los resultados esperados: mejorar la visibilidad del trabajo artesanal,

fortalecer las capacidades digitales de los beneficiarios y fomentar la sostenibilidad comercial de sus productos. Los principales participantes del proyecto serán los artesanos del distrito de Nahuizalco, quienes actuarán como beneficiarios directos de la plataforma y de los procesos de formación. Asimismo, se contará con la colaboración de instituciones clave como CedArt, CONAMYPE y la Alcaldía Municipal de Nahuizalco, quienes aportarán redes de contacto. El equipo ejecutor estará conformado por profesionales en diseño, desarrollo web y facilitación de procesos comunitarios. En caso de no recibir la información o el contacto directo con los artesanos por parte de las instituciones correspondientes, el equipo del proyecto procederá a realizar un acercamiento independiente, con el fin de cumplir los objetivos propuestos y brindar el apoyo necesario a los artesanos del distrito de Nahuizalco.

ETAPAS DEL PROYECTO

NOMBRE ETAPA	DESCRIPCIÓN
Etapa 1: Diagnóstico del contexto.	Se hará un acercamiento a la comunidad de artesanos, líderes locales y representantes institucionales. Para luego hacer una identificación y selección de artesanos participantes. Todo esto con el fin de recolectar información y generar vínculos con la comunidad, así mismo, identificar sus necesidades, conocimientos digitales y tipos de productos. Además de hacer un análisis de mercado para saber sobre la demanda de artesanías, competencia y tendencias digitales.
Etapa 2: Planificación y estructuración de estrategias	Se establecerá una hoja de ruta clara con metodologías, cronograma y roles definidos. Así como la planificación de talleres, donde estableceremos temáticas, cronograma, logística y recursos. Además se concretaran alianzas con instituciones para darle una debida difusión al proyecto a lo largo de su implementación.
Etapa 3: Formación y capacitación	Realización de talleres presenciales con temas dirigidos a la fotografía de productos, edición básica, redacción para venta, uso de redes sociales y gestión de plataformas digitales. Todo esto con el fin de que los artesanos puedan mejorar la forma en que presentan y promocionan sus productos de manera autónoma. **Material de apoyo**: manuales impresos o digitales, videos tutoriales, sesiones grabadas.
Etapa 4: Implementación piloto	Se buscará crear la base de lo que será el sitio web, buscando que sea funcional, accesible y adaptable, donde se incluirá perfiles personalizados, catálogo de productos, sistema de pagos, contactos directos y enlaces a redes sociales. El lanzamiento inicial de la plataforma se hará con un grupo pequeño de artesanos capacitados, donde se mantendrá un monitoreo inicial del uso, las ventas, y problemas técnicos o de usabilidad. Haciendo una retroalimentación y mejoras según la experiencia del piloto. Esta plataforma servirá como vitrina comercial y cultural.

Etapa 5: Monitoreo del contenido en conjunto con los artesanos.	Se brindará apoyo en la generación y publicación de contenidos para sus perfiles en la plataforma. Realizando así correcciones finales y mejoras en la plataforma. Además de documentar sus procesos, historias, técnicas y valores culturales, manteniendo siempre una narrativa visual atractiva y auténtica.
Etapa 6: Evaluación y sostenibilidad	Se realizará una medición de resultados tomando en cuenta las ventas, usuarios activos y satisfacción. Además de una evaluación del impacto social y económico en los artesanos. Buscando diseñar un modelo a futuro que sea sostenible: comisiones, alianzas, subsidios, etc.

Antecedentes

Nahuizalco es reconocido por su tradición artesanal, en especial en mimbre, madera y tejidos. Sin embargo, los canales de comercialización suelen ser limitados al turismo local o ferias temporales. La pandemia del 2020 agudizó estas limitaciones, visibilizando la urgencia de contar con plataformas digitales para asegurar continuidad en las ventas y proyección comercial.

Problema identificado:

Limitaciones en el conocimiento y uso de herramientas digitales para la comercialización, alta dependencia del turismo y ventas presenciales, y vulnerabilidad ante factores externos que afectan la actividad económica.

8. PROPUESTA GENERAL DE LA EJECUCIÓN.

A. Productos esperados.

El principal producto que se generará con este proyecto será una plataforma digital colaborativa dedicada a la promoción y comercialización de la producción artesanal del distrito de Nahuizalco. La plataforma incluirá perfiles de los artesanos, catálogos de productos, pasarelas de pago, sistema de contacto directo, traducción automática y contenido visual atractivo. También se espera

generar una colección fotográfica que documente los procesos artesanales y la identidad cultural de la comunidad, que podrá ser utilizada en la plataforma y en futuras exposiciones.

B. Aportes originales del proyecto.

Este proyecto propone una mirada innovadora hacia la artesanía, integrando diseño digital, narrativas visuales y comercio electrónico desde un enfoque colaborativo y comunitario. Aporta una solución creativa que amplía la visibilidad del trabajo artesanal más allá del turismo presencial, conectando técnicas ancestrales con herramientas digitales contemporáneas. Asimismo, contribuye al fortalecimiento de la identidad cultural local al posicionar la artesanía como expresión estética y símbolo de resiliencia económica.

C. Proceso de creación.

El proyecto se desarrollará en seis fases: 1) diagnóstico del contexto, 2) planificación y estructuración de estrategias, 3) formación y capacitación, 4) implementación piloto, 5) monitoreo del contenido en conjunto con los artesanos y 6) evaluación de sostenibilidad. Cada etapa será documentada mediante registros fotográficos, entrevistas audiovisuales, bitácoras de diseño y capturas del proceso web. Estos materiales servirán como evidencia de evolución y como contenido para difusión y evaluación.

D. Impacto.

El impacto del proyecto se espera en tres niveles: cultural, económico y formativo.

En el plano cultural, se promueve el reconocimiento del valor simbólico, histórico y estético de la producción artesanal de Nahuizalco. La plataforma permitirá visibilizar los saberes ancestrales, las técnicas tradicionales y las

historias detrás de cada pieza, fortaleciendo el sentido de identidad local y proyectándose a nivel regional e internacional. Además, al documentar estos procesos, se contribuye a la preservación del patrimonio intangible para futuras generaciones.

En el ámbito económico, el proyecto abre nuevas oportunidades de comercialización directa, disminuyendo la dependencia exclusiva del turismo presencial o de ferias puntuales. La plataforma permitirá a los artesanos generar ingresos constantes a través de ventas en línea, reducir la intermediación comercial y alcanzar nuevos públicos consumidores. Esto podría traducirse en una mejora de sus condiciones de vida y mayor estabilidad financiera.

En lo formativo, los artesanos adquirirán competencias clave en el uso de tecnologías digitales, manejo de redes sociales, fotografía de producto y autogestión de marca. Estas herramientas no solo les servirán para interactuar con la plataforma, sino que también potenciarán su autonomía a la hora de promocionar y vender su trabajo por otros medios digitales. El aprendizaje generado en el proceso podrá ser replicado, compartido y ampliado dentro de la misma comunidad.

E. Creadores que participan en el proyecto.

El equipo de creación está conformado por estudiantes y profesionales del área de diseño, fotografía y comunicación digital. Su rol será desarrollar el sitio web, impartir talleres, generar contenido visual y brindar acompañamiento técnico. Los artesanos participan activamente en cada etapa, desde la definición del proyecto hasta la carga de contenido y gestión de sus propios perfiles.

Así también se contará con instituciones que participan como aliados estratégicos, brindando respaldo, contactos y espacios para el desarrollo del proyecto.

- **CedArt:** Centro del Ministerio de Cultura que apoya el desarrollo del sector artesanal a través de capacitación, acompañamiento técnico y difusión del trabajo artesanal.
- **CONAMYPE:** Institución del gobierno que respalda a la micro y pequeña empresa. En el área artesanal, brinda formación, asesoría y oportunidades de comercialización para mejorar el desarrollo económico de los artesanos.
- **Alcaldía Municipal:** Institución encargada de brindar apoyo logístico, facilitar espacios físicos y proveer información clave sobre los artesanos del municipio, incluyendo servicios, locales disponibles y otras formas de acompañamiento que fortalecen el desarrollo de sus actividades productivas y culturales.

9. ACTIVIDADES Y TAREAS, MÉTODOS Y TÉCNICAS.

NO.	ETAPAS	ACTIVIDADES	RESULTADOS ESPERADOS
1	INVESTIGATIVA: Indagación sobre la problemática que se planea tratar. Búsqueda de una población a beneficiar con las iniciativas del proyecto.	- Investigación bibliográfica - Entrevistas con profesionales encargados de artesanos en la Zona - Reunión con encargados de las instituciones donde se planea ejecutar el proyecto	-Construcción de un documento tipo diagnóstico. -Formar un plan para orientar el proyecto a los objetivos planteados.
2	Acercamiento con los entes encargados de la gestión de artesanos en la zona de Nahuizalco	- Visita CedArt - Visita CONAMYPE - Visita Alcaldía de Nahuizalco	Crear contacto directo con instituciones encargadas con Artesanos de Nahuizalco.
3	Recopilación de información	- Hablar con encargado de artesanos en la Alcaldía de Nahuizalco - Conocer que instituciones velan por el bienestar de Artesanos - Saber el registro o censo de Número de artesanos en Nahuizalco.	-Obtener información clara y actualizada sobre los artesanos y las instituciones que los apoyan en Nahuizalco, para guiar adecuadamente el proyecto. -Observación participante.

4	Diagnóstico del nivel de digitalización y capacidades tecnológicas de los artesanos	- Visitas de campo - Realizar entrevistas y encuestas. - Elaboración de un documento con propuestas estratégicas según las necesidades diagnosticadas de las entrevistas.	-Conocer el nivel actual de digitalización de los artesanos del distrito de Nahuizalco -Reconocer las capacidades y conocimientos digitales que ya poseen. -Conocer el interés de artesanos a la participación de una página web enfocada a ventas de sus productos.
5	Socialización con la comunidad de artesanos	- Presentación del diagnóstico a líderes artesanos. - Recepción de retroalimentación en base a los resultados obtenidos en encuestas.	-Recibir retroalimentación directa de los líderes artesanos. -Asegurar que las propuestas del proyecto respondan a sus necesidades reales.

6	Capacitación a los artesanos en fotografía de producto y comercio electrónico en el CEDART	- Organización de jornada de capacitación presencial en el salón de usos múltiples del CEDART - Impartición de taller de fotografía de producto (uso de celular, composición, iluminación) - Impartición de taller básico de e-commerce (introducción a ventas en línea, redes sociales, plataformas como Facebook Marketplace) - Entrega de materiales impresos de apoyo	-Demostraciones en vivo. -Talleres participativos -Ejercicios grupales,Preguntas y respuestas. -Aprendizaje basado en la práctica
7	Diseño y desarrollo de la plataforma colaborativa digital	- Elaboración de propuesta conceptual de la plataforma. - Diseño de un ejemplo visual (mockup) de la página web. - Presentación de funcionalidades clave: registro de artesanos, subida de productos, ventas.	-Diseño centrado en el usuario (UX/UI -Creación de mockups. -Creación de mockups.

Fuente: Elaboración propia.

10. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Actividades /Semanas	Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Responsables
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Reuniones de planificación (Coordinación de objetivos, cronograma y roles del proyecto)	■																								Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Acercamiento a Instituciones (Contacto y vinculación con instituciones aliadas)			■		■	■		■																	Raquel Mata Delegado Alcaldía Municipal Lic. Juan Carlos Mestizo. Encargado de artesanos del Cedart y CONAMYPE Lic. Angel Quinteros.

Investigación de campo (Levantamiento de información con artesanos y actores locales)		■				■																		Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández En coordinación con artesanos participantes.
Registro bibliográfico (Recolección y organización de fuentes documentales)	■					■																		Raquel Mata Ex director de la Casa de la Cultura de Sonsonate Lic. Jacobo Brito. Ex directora de la casa de la cultura de Nahuizalco Br. Lidibeth de Brito.

Elaboración de material de encuesta (Diseño de preguntas y formato para recolección de datos)																								Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Realización de encuesta a los Artesanos (Aplicación de encuesta a artesanos para recopilar información)																								Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández En coordinación con artesanos participantes.
Sistematización y análisis de resultados obtenidos																								Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández

Capacitación en e-commerce y en manejo de redes sociales. (Realización de las capacitaciones con artesanos interesados, esta capacitación se pretende llevar en un solo día)																							Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Capacitación en fotografía de producto (Realización de las capacitaciones con artesanos interesados, esta capacitación se pretende llevar en un solo día)																							Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Diseño de logotipo e identidad visual para																							Raquel Mata Jennifer García

propuesta web																							Nelson Hernández
Documento conceptual de la plataforma colaborativa																							Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Mockup visual de la plataforma web																							Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández
Entrega oficial de resultados y presentación pública.																							Raquel Mata Jennifer García Nelson Hernández

Fuente: Elaboración propia.

RECURSOS

RECURSOS	TIPO	DESCRIPCIÓN
Humanos	Personal administrativo	Personal administrativo de CONAMYPE CEDART FANTEL y Delegado de Alcaldía Municipal de Sonsonate Norte
	Artesanos	Comunidad de artesanos del distrito de Nahuizalco
	Profesionales	ExDirector de Casa de la Cultura de Sonsonate Encargada de Casa Náhuatl de Nahuizalco y Salcoatitán.

RECURSOS	CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	DESCRIPCIÓN			
	1	Salon de de Capacitaciones del CEDART	$0.00	$0.00
	3	Computadora de escritorio y Laptop	$50.00 $90.00 $80.00	$220.00
	3	Celulares	$60.00 $100.00	$340.00

Materiales			$180.00	
	72	Encuesta	$0.05	$3.60
	2	Cámaras	$100.00 $160.00	$260.00
	2	Luces de estudio	$60.00 $100.00	$160.00
	3	Internet	$20.00 $20.00 $20.00	$60.00
	7	Transporte	$3.60 $4.70 $4.20	$87.50
	3	Viáticos (gastos menores y consumos durante el trabajo de campo)	$20.00	$60.00
		Total		**$1,191.00**

Fuente: Elaboración propia.

MARCO TEÓRICO

La artesanía como expresión del patrimonio cultural inmaterial

La artesanía es una manifestación viva del patrimonio cultural inmaterial que representa la memoria colectiva de los pueblos. Según la UNESCO (2003), este patrimonio abarca “las prácticas, representaciones, expresiones, conocimientos y técnicas que las comunidades, los grupos y en algunos casos los individuos reconocen como parte integrante de su patrimonio cultural”. En comunidades como Nahuizalco, la producción artesanal no es únicamente una actividad económica, sino también una forma de preservar la cultura local frente a los cambios del tiempo. Se entiende aquí la resistencia no como confrontación, sino como la capacidad de una comunidad para mantener vivas sus tradiciones, proteger sus saberes y transmitirlos de generación en generación, a pesar de los desafíos sociales, económicos o tecnológicos.

Los saberes asociados a la elaboración de artesanías con mimbre, tule, bejuco o madera han sido heredados por generaciones. Cada pieza encierra conocimientos tradicionales, simbología ancestral y un vínculo profundo con la naturaleza y el territorio. Por tanto, proteger y fortalecer la actividad artesanal implica también salvaguardar el conocimiento comunitario, el lenguaje simbólico y las formas de vida propias de los pueblos originarios, en un acto continuo de conservación cultural.

Brecha digital en contextos rurales y culturales

A pesar del avance global de la tecnología, muchas comunidades rurales, especialmente aquellas vinculadas al sector artesanal, siguen enfrentando una profunda brecha digital. Esta brecha no solo implica la falta de acceso a internet o dispositivos tecnológicos, sino también la ausencia de competencias digitales básicas para operar en entornos virtuales. La CEPAL (2020) advierte que esta

desigualdad digital limita el aprovechamiento de las oportunidades económicas y sociales generadas por la digitalización.

En el caso de los artesanos de Nahuizalco, esta situación se manifiesta en la dependencia casi exclusiva de canales presenciales para comercializar sus productos: mercados, ferias o turismo local. Si bien estas estrategias han sostenido sus ingresos durante décadas, se ha demostrado que son altamente vulnerables frente a crisis externas, como la pandemia por COVID-19, que afectó de forma directa su economía. Por lo tanto, se vuelve necesario fomentar una inclusión digital justa y adaptada a sus realidades.

Identidad cultural y narrativa visual en la era digital

La identidad cultural es un conjunto de elementos simbólicos, históricos, sociales y estéticos que permiten a una comunidad reconocerse a sí misma y proyectarse al mundo. La artesanía es una de las expresiones más visibles de esa identidad, pues cada pieza, técnica o estilo refleja valores, costumbres y visiones del mundo profundamente enraizadas en la historia local.

En este contexto, las plataformas digitales no solo deben verse como espacios de venta, sino como escenarios para contar historias. La narrativa visual se convierte así en una herramienta fundamental para comunicar la riqueza cultural de los pueblos indígenas y originarios. Estrategias como la fotografía de producto, el registro de procesos de creación, las entrevistas a los artesanos y el diseño de catálogos digitales con enfoque cultural permiten crear puentes entre tradición y contemporaneidad, visibilizando la artesanía como un hecho estético, simbólico y humano.

Participación comunitaria y diseño colaborativo

Desde el enfoque de la gestión cultural, la participación activa de la comunidad beneficiaria en todas las fases del proyecto es un principio esencial para

garantizar su pertinencia, sostenibilidad y apropiación. El diseño colaborativo, también conocido como *co-diseño*, propone la construcción conjunta de soluciones entre los profesionales técnicos y los miembros de la comunidad, integrando sus saberes, necesidades, aspiraciones y formas de organización (Sanders & Stappers, 2008).

La participación de los artesanos de Nahuizalco no debe reducirse a una consulta puntual, sino que debe formar parte activa de todo el proceso: desde el diagnóstico de necesidades hasta la creación de contenido para la plataforma. Esta metodología no solo genera mejores resultados técnicos, sino que también empodera a la comunidad, fortalece su tejido social y favorece la sostenibilidad a largo plazo del proyecto. Al ser protagonistas del proceso, los artesanos no solo adquieren nuevas habilidades, sino también mayor confianza en sus capacidades.

Comercio electrónico y sostenibilidad económica de la artesanía

El comercio electrónico se ha consolidado como una de las principales herramientas para el crecimiento de los pequeños negocios, especialmente en el contexto post pandemia. Plataformas digitales como sitios web, redes sociales y tiendas virtuales permiten a los productores artesanales ampliar su alcance, reducir la intermediación y obtener ingresos más constantes. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2021), el e-commerce representa una oportunidad estratégica para los sectores creativos y culturales de América Latina, siempre que se garantice una alfabetización digital adecuada.

Para que la transición hacia lo digital sea exitosa, no basta con diseñar una plataforma atractiva. Es fundamental capacitar a los artesanos en temas clave como fotografía de producto, redacción comercial, gestión de redes sociales y atención al cliente virtual. Estas habilidades fortalecen su autonomía comercial y aumentan su competitividad en el entorno digital. Además, la integración de

pasarelas de pago seguras, catálogos visuales y canales de contacto directo facilita una experiencia más profesional y accesible para los potenciales compradores.

Límites del estudio

La propuesta se basa en la necesidad de visibilizar este trabajo mediante herramientas digitales, pero sin perder de vista el carácter simbólico y comunitario que define estas prácticas. Por ello, el estudio no profundiza en teorías económicas avanzadas ni en marcos legales sobre propiedad intelectual o comercio internacional, ya que su objetivo es construir una solución práctica, local y accesible.

La investigación se centrará únicamente en un grupo de artesanos del distrito de Nahuizalco que deseen participar activamente en las etapas del proyecto. No se busca representar estadísticamente a toda la población artesanal del municipio, ni realizar comparaciones interdepartamentales. La recolección de información se realizará mediante métodos cualitativos como entrevistas, observación y talleres.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Proyecto de USAID para la Competitividad Municipal [José Luis Trigueros]. (2012). PLAN DE COMPETITIVIDAD MUNICIPAL DEL MUNICIPIO DE NAHUIZALCO- SONSONATE 2012-2016. En *sacdel.org.sv*. Recuperado 20 de marzo de 2025, de https://www.sacdel.org.sv/phocadownload/planificacion/mcp/PCM%20Nahuizalco%20octubre%202012%20final.pdf

"IDENTIDADES CULTURALES EN NAHUIZALCO EXPRESADAS EN RELATOS ORALES SOBRE SAN JUAN BAUTISTA y LA VIRGEN DEL ROSARIO". (2017). [PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN LETRAS, Universidad de El Salvador]. https://repositorio.ues.edu.sv/server/api/core/bitstreams/4bfd4014-cda3-4301-8797-eac88c28287b/content

Castells, M. (2011). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. Siglo XXI Editores.

CEPAL. (2020). *Universalizar el acceso a las tecnologías digitales para enfrentar los efectos del COVID-19*.

CEPAL. (2021). *Digitalización e inclusión: oportunidades para las MIPYMES de América Latina*.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2021). *E-commerce in the post-COVID world*.

Sanders, E. B. N., & Stappers, P. J. (2008). *Co-creation and the new landscapes of design*. *CoDesign*, 4(1), 5–18.

UNESCO. (2003). *Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial*.

- ANEXO 4. TDR

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS Y HUMANIDADES
ESCUELA DE ARTES
CURSO DE ESPECIALIZACIÓN "EL ARTE EN LA GESTIÓN CULTURAL"

DESARROLLO DE PLATAFORMA COLABORATIVA PARA LA PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL DE LA MESA DE ARTESANOS DE SONSONATE NORTE, NAHUIZALCO, 2025

PRESENTADO POR:

MATA VÁSQUEZ, RAQUEL ESTHER MV18019

GARCIA GOMEZ, JENNIFER LISBETH GG13100

HERNÁNDEZ CALDERÓN, NELSON RODRIGO HC18020

TDR DEL PROYECTO
MÓDULO II: LA INVESTIGACIÓN ARTÍSTICA

MSC. ERIKA ORTEGA
DOCENTE ASESOR/A

MSC. LUIS EDUARDO GALDAMES CONTRERAS
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN

10 DE JUNIO DEL AÑO 2025

CIUDAD UNIVERSITARIA , SAN SALVADOR, EL SALVADOR

MODELO DE TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

1. INFORMACIÓN GENERAL

- **Nombre del proyecto:** Desarrollo De Plataforma Colaborativa Para La Promoción De La Producción Artesanal De La Mesa De Artesanos De Sonsonate Norte, Nahuizalco, 2025.
- **Entidad responsable:** Los casi licuados.
- **Ubicación del proyecto:** Distrito de Nahuizalco, Sonsonate Norte, departamento de Sonsonate.
- **Tipo de servicio requerido:** Se requiere de mínimo dos artesanos con una larga trayectoria y con amplia cantidad y calidad de productos, dispuestos a incursionar en el mercado digital y participación en la página web.

  Se requiere un máximo 20 artesanos del distrito de Nahuizalco, quienes participarán en la jornada de capacitación sobre fotografía de producto y comercio electrónico.

2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

El proyecto consta de crear una plataforma digital en la que se pueda crear además de un catálogo de compra y venta de productos,un espacio donde se

den a conocer las figuras detrás del producto, ayudando además ha insertar a emprendedores artesanos a nuevos mercados mediante plataformas digitales, independientemente de su nivel previo de experiencia tecnológica ya que se buscará capacitar independientemente de esto, a las personas que así lo deseen.

Dicho proyecto buscará crear una revalorización de la cultura local a través del arte tradicional realizado de manera artesanal con técnicas ancestrales provenientes del sector al que pertenece, en este caso de la zona de Sonsonate Norte del Distrito de Nahuizalco, haciendo que se conozca de manera internacional, creando así un espacio con ingresos estable y además, dándoles la posibilidad de mantener dichos conocimientos en practica y transmitirlos asi, de generacion a generacion como lo han hecho en la actualidad.

3. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una plataforma digital que promueva la compra y venta de productos artesanales, contribuyendo a la preservación de técnicas artesanales locales y dándole un soporte financiero a las comunidades de artesanos del Distrito de Nahuizalco, Sonsonate Norte.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar un sitio web funcional y accesible, que permita la promoción y posible comercialización de las artesanías.
- Fortalecer las capacidades digitales de los artesanos mediante talleres prácticos sobre el uso de fotografía de productos y ecommerce para que puedan promocionar sus productos de manera autónoma y efectiva.
- Incrementar la visibilidad de las comunidades de artesanos por medio de redes sociales.

5. ALCANCE DEL TRABAJO

En cuanto al alcance, se contempla una serie de acciones enfocadas en fortalecer las capacidades productivas, visuales, digitales y comerciales de los artesanos de la Mesa de artesanos en Nahuizalco. El trabajo estará centrado en el diseño e implementación de una plataforma colaborativa digital, así como en el acompañamiento técnico y formativo a los productores artesanales.

- Coordinación con la comunidad artesanal y representantes locales para la ejecución participativa del proyecto.
- Levantamiento de información mediante instrumentos como encuestas, entrevistas y registros de campo.
- Diseño e implementación de jornadas de capacitación en comercio electrónico, fotografía de producto y manejo de redes sociales, con enfoque práctico y accesible.
- Apoyo técnico durante las capacitaciones, incluyendo la provisión de recursos como cámaras, luces y materiales gráficos.
- Elaboración de un documento conceptual que respalda la plataforma, su estructura, funcionalidades, lógica de uso y su justificación cultural y comercial. Diseño de un ejemplo visual,(mockup) de la página web, basado en un enfoque UX/UI accesible.

Impacto esperado

El proyecto busca generar un impacto significativo en el fortalecimiento integral, en la inserción en entornos digitales y comerciales de los artesanos a través de un acompañamiento técnico, formativo y visual; se espera, mejorar la visibilidad y posicionamiento de los productos artesanales locales mediante el uso de herramientas digitales.

Todo con el fin de ayudar a incrementar las habilidades productivas y comerciales de los artesanos, dotándolos de conocimientos prácticos en comercio electrónico, fotografía de producto y gestión de redes sociales, facilitando su inserción en mercados digitales y mejorando sus oportunidades de venta.

Así como establecer las bases para una plataforma colaborativa digital, que en el futuro podrá facilitar la venta, promoción y documentación del trabajo artesanal, conectando a los productores en el mercado nacional e internacional.

6. PRODUCTOS ESPERADOS / ENTREGABLES

Entre los principales productos del proyecto se incluyen jornadas de capacitación para artesanos, el desarrollo de una página web destinada a la venta de productos artesanales y la creación de un logotipo e identidad visual representativa, los cuales se detallan a continuación.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	FORMATO	FECHA ENTREGA	OBSERVACIONES
Producto 1	Investigación y realización de documentos previo a la jornada de capacitación.	Carta Didáctica Doc/PDF	19/07/2025	Incluir objetivos, metodología, contenido y materiales requeridos

Producto 2	Jornada de capacitación (Fotografía de producto , Manejo de redes sociales y E-commerce)	Doc/PDF 1PPT Diapositiva fotografía de producto. 1PPT Diapositiva manejo de redes sociales. 1PPT Diapositiva E-commerce	12/08/2025	Informe con fotos, lista de asistencia y resumen
Producto 3	Documento conceptual de la plataforma colaborativa con funcionalidades, estructura y justificación.	Doc/PDF	27/08/2025	Incluir anexos visuales como MoodBoard.
Producto 4	Diseño de logotipo e identidad visual para propuesta web.	PNG/JPG/PSD/AI Manual de marca/ PDF	25/09/2025	Debe reflejar los valores culturales y artesanales de Nahuizalco.

Producto 5	Mockup Visual de la plataforma web.	JPG/ PSD de Mockup página web para celulares. JPG/PSD Mockup Página web para computadoras y laptop. JPG / PSD de Mockup página Web para Tabletas.	30/09/2025	Diseño visual Minimalista. Fácil e intuitivo de utilizar.
Producto 6	Versión final de la página web con ajustes y mejoras	Enlace web + DOC	27/09/2025	Debe incluir retroalimentación de los beneficiarios

7. PERFIL REQUERIDO

Diseñador Gráfico/a para identidad visual y plataforma web artesanal.

Formación académica mínima:

- Egresado/a de carrera universitaria o técnica en Diseño Gráfico, Artes Visuales, Pintura o áreas relacionadas.

Experiencia relevante:
Experiencia comprobada en proyectos de diseño vinculados a identidades culturales, artesanías o iniciativas comunitarias. Se valorará especialmente experiencia con comunidades locales y proyectos de desarrollo artesanal.

Competencias técnicas deseadas:

- Dominio de herramientas de diseño como Adobe Illustrator y Photoshop.
- Conocimientos básicos de diseño UX/UI.
- Capacidad de conceptualización gráfica aplicada a plataformas web.
- Habilidad para desarrollar logotipos, piezas impresas y contenido digital.

Encargado/a de acompañamiento a artesanos (CEDART/CONAMYPE)

Formación académica mínima:
Licenciado de carreras universitarias relacionadas con Proyección Social, Gestión Cultural, Antropología, Economía o áreas afines.

Experiencia relevante:

- Experiencia comprobada en trabajo directo con comunidades artesanales o proyectos productivos culturales.
- Participación previa en procesos de fortalecimiento organizativo, comercial o técnico con grupos de artesanos.

Competencias técnicas deseadas:

- Conocimiento sobre procesos de producción artesanal y comercialización.
- Habilidad para facilitar espacios formativos (capacitaciones, asesorías y talleres prácticos).
- Sensibilidad intercultural, enfoque territorial y competencias comunicativas para trabajar en campo con grupos diversos.
- Manejo básico de herramientas digitales (Microsoft Office, formularios, plataformas colaborativas).

Delegado/a de la alcaldía municipal (Comercio y administración de bienes)

Formación académica mínima:
Técnico/a o egresado/a universitario/a en Administración Pública, Gestión Municipal, Administración de Empresas, Trabajo Social o áreas afines.

Experiencia relevante:

- Experiencia previa en gestión o administración de espacios municipales (locales, puestos de mercado, módulos artesanales u otros).
- Participación en proyectos de apoyo a emprendedores, ferias locales o coordinación con sectores productivos.
- Conocimiento de normativas municipales relacionadas con arrendamiento, uso de bienes públicos y organización comercial.

Competencias técnicas deseadas:

- Capacidad de llevar control administrativo y logístico de los bienes alquilados a artesanos (registros, contratos, calendarios de uso, etc.).

- Organización de espacios de diálogo y coordinación entre la alcaldía y los beneficiarios artesanos, comunicación clara y compromiso con el fortalecimiento del comercio local artesanal.
- Manejo básico de herramientas digitales para control y registro (Excel, formularios, bases de datos simples).

Colaborador/a documental con trayectoria institucional de la Casa de la Cultura.

Formación académica mínima:
Profesional egresado/a de carreras en Gestión Cultural, Ciencias Sociales, Pedagogía, Artes, Antropología o áreas afines.

Experiencia relevante:

- Experiencia comprobada en la dirección o coordinación de Casas de la Cultura, centros culturales o instituciones similares.
- Amplio conocimiento en programación cultural, promoción artística y gestión de actividades comunitarias.
- Experiencia trabajando con públicos diversos: niñez, juventud, adultos mayores, artistas y gestores locales.

Competencias técnicas deseadas:

- Capacidad de asesorar en la planificación, ejecución y evaluación de proyectos culturales comunitarios.
- Conocimiento profundo sobre la historia cultural de Nahuizalco, especialmente en lo referente a la tradición artesanal local (alfarería, mimbre, madera, entre otros).
- Compromiso con el fortalecimiento de la identidad local y con el reconocimiento del valor social y cultural de los saberes artesanales.

8.PRESUPUESTO ESTIMADO

El presupuesto total ha sido calculado con base en los requerimientos técnicos, creativos y formativos del proyecto en los que se contemplan cinco rubros clave: diseño de identidad visual, desarrollo de mockups, ejecución de capacitaciones, producción de materiales y creación de una página web funcional.

RUBRO	DETALLE	COSTO(USD)
Creación de logotipo e identidad visual	Diseño de logotipo, paleta de colores y aplicación básica para web.	$350.00
Diseño de Mockup y propuesta	Diseño visual y documento técnico de la plataforma.	$70.00
Facilitación de capacitación formativa	capacitación en fotografía de producto, E-commerce y manejo de redes sociales.	$150.00
Producción de materiales	Guías impresas, afiches técnicos, papelería, flyer.	$80

Diseñador Web UX/IU	Creación de página web responsiva para computadoras y celulares.	$2,850
Total estimado del servicio: **$3,955.00**		
Forma de pago:	50% al inicio del servicio, 50% contra entrega de productos finales. *Este presupuesto incluye IVA.* ***Nota:*** *El monto acordado* ***no incluye licencias de software como Adobe Photoshop, Illustrator u otros programas de diseño gráfico****, por lo que se espera que el prestador del servicio cuente con sus propias herramientas de trabajo.*	

9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

- Calidad del portafolio o experiencia previa en diseño visual: **30%**
- Experiencia en proyectos culturales o comunitarios: **20%**
- Propuesta técnica y pertinencia con el enfoque del proyecto: **20%**
- Responsabilidad y compromiso demostrado en trabajos anteriores: **10%**
- Conocimiento básico en diseño de páginas web (estructura, navegación, interfaz): **10%**
- Dominio de herramientas de diseño gráfico (Photoshop, Illustrator u otras): **10%**

10. OBSERVACIONES ADICIONALES

- Se valorará un enfoque participativo, intercultural y respetuoso de la identidad artesanal de Nahuizalco.
- Se requiere al menos una jornada presencial en el territorio para interacción directa con los artesanos.
- El diseño visual deberá ser funcional, accesible y adaptado a las capacidades tecnológicas de los usuarios.
- Todos los productos deberán entregarse en formato editable y final en PDF.
- El prestador del servicio deberá respetar los tiempos establecidos y estar disponible para revisiones si se requiere ajuste en los productos.
- Se espera buena comunicación con el equipo del proyecto y apertura a retroalimentación comunitaria.
- Todo el contenido entregado será de uso cultural y comunitario; no podrá ser reutilizado con fines comerciales sin autorización.
- Se prioriza la autoría original y el uso de elementos gráficos coherentes con el entorno y estética artesanal salvadoreña.
- El proyecto no cubrirá licencias de software, por lo tanto, el prestador deberá contar con herramientas propias.
- Se realizará una curaduría de fotografías con enfoque en marketing, seleccionando las que mejor representen los productos.

Fecha de elaboración del TDR: 10/06/2025

Responsable de la formulación:

- Raquel Esther Mata Vásquez , **Diseñadora Gráfica.**
- Jennifer Lisbeth García Gómez , **Artista Plástica.**
- Nelson Rodrigo Hernández Calderón, **Diseñador Gráfico**
- Lic. Angel Quinteros, **Encargado de acompañamiento a artesanos (CEDART/CONAMYPE)**
- Lic. Juan Carlos Mestizo, **Delegado/a de la Alcaldía Municipal**
- Lic. Jacobo Brito,**Colaborador documental con trayectoria institucional de la Casa de la Cultura.**
- Br. Lidibeth de Brito, **Colaboradora documental con trayectoria institucional de la Casa de la Cultura.**