

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
**artesanías de colombia s.a.**

**Formulación del proyecto de  
Estructuración de la Cadena Productiva  
del Mimbre  
Departamentos de Tolima y Cundinamarca**

Bogotá, 2003

### **3. Título del proyecto.**

Estructuración de la Cadena Productiva del Mimbres en los Departamentos de Tolima y Cundinamarca

### **4. Duración total.**

Un (1) año.

### **5. Ciudad sede del proyecto.**

Bogotá D. C., con un punto de atención central en los municipios de Ibagué, Tolima y el municipio de Silvania en Cundinamarca.

### **6. Cobertura geográfica**

Departamento del Tolima: municipios de Ibagué, Cajamarca y San Antonio;  
Departamento de Cundinamarca: municipio de Silvania.

### **7. Población a atender**

La población a beneficiar por el proyecto será de cien (100) familias. Participaran directamente en las actividades de cultivo 20 personas cabeza de familia, 80 personas en las actividades de transformación, alistamiento de materia prima, conformación de núcleos productivos artesanales y en el proceso comercialización.

En las actividades de descortezado y alistamiento del mimbres se da participación de jóvenes y niños, la participación de la mujer es importante en los procesos de alistamiento y conformación de núcleos artesanales.

La estructura productiva artesanal se basa en relaciones de parentesco de familia extensa, con el rol importante ejercido tradicionalmente por la mujer. Regularmente no existe una división del trabajo, realizando la misma persona diversas actividades productivas.

La falta de organización incidió negativamente en el manejo adecuado de la producción y de la comercialización del producto, impidiendo la generación de niveles buenos de rentabilidad. Así mismo, ha sido obstáculo para desarrollar la capacidad de autogestión y acceder al apoyo de entidades públicas y privadas.

A lo anterior se suman las condiciones que impone las nuevas condiciones del mercado, las cuales exigen productos competitivos en términos de precio, calidad, innovación y agregación de valor entre otros, aspectos que se superan con intervenciones de diseño, innovación tecnológica, mejoramiento de las técnicas, organización para la producción, manejo empresarial de la unidad productiva y concatenación con proveedores y comercializadores de sus productos.

El departamento del Tolima tiene una población total de 1.050.080 personas de las cuales 698.001 habitan en las cabeceras municipales y 452 mil en el resto del Departamento, del total, 305 mil habitantes tienen necesidades básicas insatisfechas, es decir el 29.1% porcentaje, superior al promedio nacional. Entre los factores que se destacan en el departamento por afectar más el NBI son el hacinamiento crítico y la alta dependencia económica.

El departamento del Tolima se ha convertido en punto estratégico para la violencia por su localización geográfica, la cual les ha permitido ejercer actividades como el contrabando, el tráfico de armas, el secuestro masivo y selectivo, la siembra de cultivos ilícitos, entre otros, actividades que golpean a la población civil habitante de estas regiones.

### 8. Información sobre financiación

	Valor en pesos
Recursos propios de la entidad solicitante	\$65'000.000
Recursos aportados por otras entidades Privadas	\$13'240.000
Recursos aportados por entidades gubernamentales (Nal, Dptal, Mpal)	
Cooperación Internacional	
Beneficiarios	
Otras contrapartidas	
Cofinanciación solicitada al FOMIPYME	\$204'505.000
<b>Valor total del proyecto</b>	<b>\$283' 500.000</b>

## 2. FUNDAMENTO DEL PROYECTO

### 2.1 DIAGNOSTICO PREVIO DE LA POBLACIÓN A ATENDER

El Departamento del Tolima en donde se trabajará el proyecto, según cifras del Censo Económico Nacional del Sector Artesanal, esta compuesta en un 44% por hombres y un 56 % por mujeres, es una población cuyo principal rango de edad esta ubicado entre los 26 y los 30 años de edad, correspondiente al 10% de la población total; en general es una población muy joven en la medida que el 40% de la población artesanal esta entre los 21 y los 45 años; en relación con la ubicación territorial, encontramos que 1.958 artesanos (el 64.64%) permanecen en el área rural y 1.071 (el 35.36%)<sup>1</sup> son urbanos, muestra esto la importancia que para el desarrollo de proyectos artesanales y sobre todo de las cadenas productivas como la del mimbre, la atención a la producción de material vegetal es esencial, de igual forma la importancia que tiene el reraconamiento no solo con las capitales departamentales sino también con los municipios.

En cuanto a su escolaridad<sup>2</sup>, encontramos que el 92% están en el rango de analfabetismo funcional, en la medida que los niveles de escolaridad en este rango han llegado hasta la secundaria incompleta, apenas el 8% han completado su bachillerato o han realizado estudios técnicos o cursos universitarios. En relación con el estado civil de los artesanos, el 50% son solteros, el 23% casados, el 20% viven en unión libre, el 4% son viudos y el 3% son separados.

El acceso que tienen la población artesanal a los servicios públicos (Ver Anexo 2) en el Tolima, muestra que una gran capa de la población no tiene acceso a los mismos (el 21%); el 35% no tiene acceso al servicio de agua, el 70% al alcantarillado y el 17% a energía eléctrica y apenas el 8% tiene acceso a líneas telefónicas.

En referencia a los oficios artesanales que más desarrollo tienen en el Departamento, encontramos que la cerámica y la tejeduría tienen un gran peso, pues el 35% se dedican a este oficio y el 53% a la cerámica, otros oficios que tiene desarrollo en el departamento en menor proporción son la madera, los productos lúdicos, el estampado y pintura, el cuero, la alfarería y los productos vegetales. En cuanto a la forma y lugar de trabajo<sup>3</sup>, de un total de 3.029 artesanos, 1.402 artesanos trabajan para otros, 868 lo hacen con la familia, 634 tienen taller propio, 87 tienen su taller y trabajan con otros y 38 de ellos trabajan de otras formas. En relación con el nivel de organización de los artesanos el 13% de ellos se encuentran afiliados a algún tipo de organización, el 84% trabajan de manera independiente y el 3.2% no quisieron responder.

Los principales problemas que tiene el artesano de este Departamento son aquellos relativos a la materia prima, determinante de la calidad y de la cantidad de la producción

---

<sup>1</sup> Ver ANEXO 1

<sup>2</sup> Ver ANEXO 2

<sup>3</sup> Ver ANEXO 3

artesanal la cual, es obtenida regularmente en la misma vereda o municipio (89%), por la falta de manejo sostenible, pierde calidad y capacidad de reposición de los cultivos, tornándose escasa y costosa (30%).

Otros problemas que aquejan al artesano son de orden organizativo, afectando su capacidad de comercialización directa y de gestión económica, debido a la falta de capital de trabajo y crédito (10%) y comercial, como es la carencia de una demanda sostenida (10%) o la existencia de una intermediación que acapara las ganancias.

## **2.2 DEFINA CUAL ES LA SITUACION O PROBLEMATICA A SOLUCIONAR MEDIANTE LA EJECUCION DE ESTA PROPUESTA**

Se encuentra gran debilidad para el desarrollo exitoso de los diferentes procesos que se relacionan con el mimbres debido a que fundamentalmente han desarrollado actuaciones aisladas la una de la otra sin potenciarse ni servirse mutuamente, no existe una visión prospectiva y empresarial de su producción lo cual no ha permitido que se identifique el potencial real del sector, terminando cada eslabón de la cadena sumergiéndose en su propio infortunio. Los diferentes eslabones de la cadena obviamente tren consigo una carga pasada de desorganización, falta de visión empresarial para constituirse como tal y para pensar en mercados externos, deficiencias técnicas y casi un nulo desarrollo en innovación de productos, elementos que necesariamente hay que entrar a trabajar y que constituyen la base estructural para la agregación de valor y el desarrollo productivo en cadena.

Los principales problemas que tiene el artesano de este Departamento son aquellos relativos a la materia prima, determinante de la calidad y de la cantidad de la producción artesanal, esta es obtenida regularmente en la misma vereda o municipio (89%), por la falta de manejo sostenible, pierde calidad y capacidad de reposición, tornándose escasa y costosa (30%). En el oficio a pesar de la existencia de materia prima, no existe un manejo adecuado, en el cultivo, transporte y almacenamiento organizados, haciéndose difícil y a veces riesgoso su acceso por factores geográficos, por ejemplo por la creciente del río.

Evaluando el comportamiento del sector mimbres en el departamento del Tolima en el periodo 1979-1980, se concluyo que los principales problemas del sector eran mala planeación por parte de los cultivadores y falta de organización estructurada. El agricultor no poseía programas de orientación para el manejo de la producción técnica de las explotaciones.

La mayoría de fabricantes de productos de mimbres tiene en promedio 5 clientes, los cuales son personas que en su mayoría tienen puntos de venta y distribución en otras ciudades del país (Bogotá, Cali, Medellín, Cucuta), quienes demandan cerca del 62% de la producción local. El consumo local de artículos de mimbres corresponde a menos del 5% de la producción total, este consumo local esta representado en su mayoría por cestería y artículos pequeños, siendo sus mayores demandantes las floristerías

La forma de pago utilizada por los intermediarios es el “credicontado”, es decir se realizan artículos sobre pedido, haciendo un pago al momento de hacer el pedido, cancelando el restante con el recibo del pedido. La frecuencia de los pedidos oscila generalmente entre una semana y dos meses aproximadamente; dependiendo de factores como el tipo de cliente, la demanda, la ciudad, el monto de los pedidos, entre otros. El volumen de estos es muy variado, depende del capital de trabajo del cual dispongan los clientes.

En general los intermediarios, son los que realmente están sacando beneficios a esta labor, en la medida que el desconocimiento de los microempresarios en aspectos como costeo de la producción, el mercadeo, la deficiente demanda local, hacen que los productos sean sacados fuera de Ibagué sin que les represente utilidades significativas, elevando los precios al consumidor final. El control sobre el mercado de los productos de mimbres esta siendo establecido por los intermediarios quienes incluso exportan estos productos, dándole una buena presentación y acabado, lo que lo hace más atractivo.

El ciclo del producto en los mercados esta marcado por una temporada alta que corresponde la final del año y la más baja a comienzos de año. Los intermediarios están vendiendo en promedio 60.9% más caro con respecto al precio que le da el fabricante; realizando su ventas de contado.

En términos organizativos, uno de los mayores problemas lo representa la no existencia de un acuerdo entre los microempresarios para fijar precios estándares de venta de los diferentes artículos, presentándose una competencia desleal entre los mismos microempresarios al ofrecer sus productos a precios más bajos del mercado; tampoco existen organizaciones fuertes que les permita competir en mejores condiciones en el mercado y posicionar el sector de manera importante en el país y en el exterior.

Internamente otros problemas que afectan a los microempresarios tienen que ver con la falta de conocimiento en cuanto a determinación del precio, costos, ventas; no existen una política para la realización de inventarios afectando la producción por retardos en los pedidos por agotamiento de las existencias de materia prima, tampoco existen reglamentos de trabajo que permitan llevar un control más estricto en cuanto al rendimiento productivo de la mano de obra para lo cual es necesario establecer para cada uno de los productos una tabla de tiempos y movimientos.

De igual forma los trabajadores de las microempresas adolecen de la dotación suficiente de herramientas y materiales para desarrollar eficientemente su trabajo. La distribución de los espacios no es la más adecuada para la organización de la producción, en muchas microempresas falta establecer sitios específicos por ejemplo para la colocación de la herramienta, ocasionando pérdidas de tiempo y desorden en la producción.

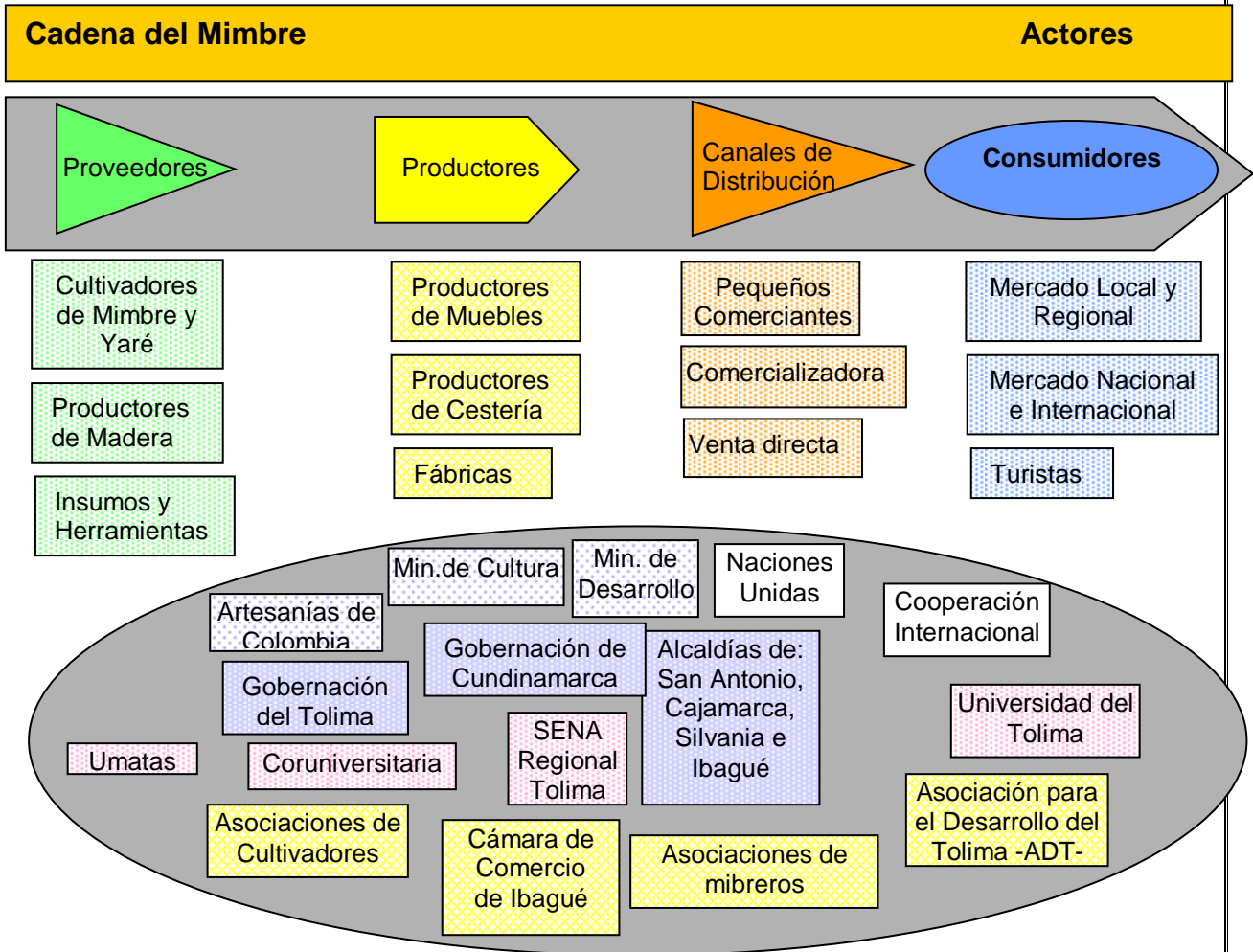
### **2.3 DEFINA LA FORMA MEDIANTE LA CUAL SE VA A SOLUCIONAR LA PROBLEMÁTICA DESCRITA EN EL NUMERAL ANTERIOR**

Se generará un proceso que potencie el desarrollo integrado de los cultivadores de mimbres, los productores de artículos y los comerciantes, a partir de la atención individualizada, grupal y con el entorno, consolidando y fortaleciendo las unidades productivas y asociaciones del sector, para propiciar acuerdos que permitan la potenciación del sector hacia mercados externos.

Por tanto se dará atención a cada uno de los eslabones de la cadena productiva (Ver Gráfica 1), atendiendo la particularidad de sus necesidades, pero centrándonos en atender los problemas de formación y capacitación; organización para la producción, para la empresa y para el mercado; atención técnica y desarrollo de nuevos productos; conformación y normalización de unidades productivas, desarrollo de estrategias para la consolidación y proyección del sector a mercados nacionales e internacionales, de establecimiento de políticas de relacionamiento con los otros actores del sector, con los gremios y las instituciones, a través de la concertación, negociación y establecimiento de alianzas y acuerdos de competitividad.

El procedimiento que se adelantará y los actores con los cuales se establecerán relacionamientos de diferente índole están reflejados en el gráfico siguiente

GRÁFICA 1





## **2.4. ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

La crisis económica que afecta al país fruto entre otras cosas del narcotráfico, la corrupción y la violencia que se vive en casi todas las regiones, se muestra en una de las poblaciones más vulnerables: las mujeres, los jóvenes y niños de las regiones rurales, donde es mayor la influencia de los grupos al margen de la ley. La poca presencia del Estado, la ausencia de comunicaciones, las difíciles características geográficas de estas regiones, junto con los indicadores de marginamiento y falta de dotación de los servicios básicos la agravan, configurando una falta de alternativas para el desarrollo rural de estas pequeñas poblaciones.

La sombra del narcotráfico a pesar de los esfuerzos del Gobierno para contrarrestarlo, atrae la población más vulnerable, a esta actividad ilícita que les puede representar mayores ingresos en los peores momentos de la crisis. Como consecuencia de esta situación algunos han optado por abandonar el oficio artesanal que por décadas ha sido una de las mejores formas de sostenimiento digno.

La actividad artesanal, por la relación de sus materias primas con los recursos naturales, representa ventajas de orden social, cultural y ecológico: Estimula la permanencia de los artesanos en los sitios tradicionales de vivienda donde, a través del trabajo, se genera un conocimiento que enriquece el proceso de construcción cultural que define el sentimiento de identidad con la región; establece además una opción laboral fundamentada en esa identidad y en su entorno natural permitiéndole al artesano aprovechar los recursos que están a su alcance.

No obstante todas estas ventajas los artesanos se ven obligados a abandonar su actividad por motivos atribuibles a las deficientes condiciones socioeconómicas, a las presiones del conflicto social y a los diversos problemas de orden productivo que enfrentan para lograr que su actividad sea rentable.

Se requiere adelantar una intervención para que el artesano viva dignamente del oficio, que se prepare para responder a pedidos que hoy sobrepasan su capacidad productiva, su nivel tecnológico y de comercialización directa, lo contrario obliga al abandono del oficio como actividad productiva. Se requiere mejorar ingresos y por ende, el acceso a bienes y servicios que signifiquen mejoramiento en la calidad de vida y bienestar del productor.

El origen del cultivo de mimbres en el departamento del Tolima se remonta al año de 1916, cuando el padre Salesiano Giuseppe Marmo Saracco trajo los primeros materiales de una plantación del poblado de Pignerolo, departamento de Piamonte al norte de Italia (Valencia 1968).

La Asociación para el Desarrollo del Tolima A.D.T. En 1980, identificó, evaluó y seleccionó el mimbres como cultivo de factible desarrollo en el Tolima (Varón M y Cardoso M 1985).

El Comité de Cafeteros del Tolima (1983), planteó un proyecto de industrialización del mimbres. Propuso su viabilidad a través de los programas de la presidencia de la república en asocio con entidades de fomento.

El Centro de Consultoría Externa (CICEC), de la corporación Universitaria del Tolima "Coruniversitaria", realizó el Censo Agroindustrial de 1998, muestreando a 38 cultivadores de mimbres. Determinó un área de producción de 14,685 hectáreas, clasificó a los cultivadores de mimbres en tres categorías: trabajador individual, cultivador mixto y aparcerero, y estimó que el tiempo más frecuente del establecimiento de cultivos en Ibagué era de 10 años.

En el año de 1989 se constituyó la Cooperativa Multiactiva de Cultivadores y Trabajadores de la Industria y el Bambú del Tolima "COOMIMBATOL LTDA".

Durante sus nueve años de vida, propendió por la organización, agremiación y fortalecimiento de las actividades productivas de sus asociados; la cooperativa alcanzó a tener 60 afiliados entre cultivadores, artesanos y comerciantes.

Bernal (1993) realizó el censo de productores de mimbres en los municipios de Ibagué, Cajamarca y San Antonio, con el apoyo de la Fundación Social y Artesanías de Colombia S.A.

Bernal (op. cit.), realizó el estudio para determinar los requerimientos de agua del cultivo, utilizando tres fórmulas empíricas de evapotranspiración potencial en Ibagué.

Entre los años de 1996 y 1997 la cooperativa Comimbatol con el apoyo de Artesanías de Colombia S.A. y el SENA, ejecutó el proyecto para el sector mimbres denominado "Plan de Ajuste de Actividades Productivas de Comimbatol Ltda".

En el año de 1998, la gobernación del Tolima, Invernorte y Microempresa y Compañía apoyaron a Comimbatol en el proyecto "Fortalecimiento del Área de Comercialización", dentro del programa Parque Microempresarial Las Brisas. Este último proyecto quedó inconcluso debido a la crisis general del sector cooperativo y que conllevó a la liquidación de la agremiación del sector mimbres en el año de 1999.

Actualmente se observa gran solicitud de los productos con mimbres, especialmente muebles, a nivel nacional e internacional. El Tolima ha sido la cuna del mimbres y puede renacer con este proyecto para generar empleo y contribuir a reactivar la economía del departamento. Esto fortalecería la base productiva tradicional de familias extensas, que se integrarían a un nivel superior organizativo, de tipo asociativo o cooperativo y se relacionarían con cultivadores y comerciantes.

En el Tolima se han desarrollado proyectos de fortalecimiento y desarrollo productivo en el cual han participado la Fundación Social, la Fundación Bima, la Asociación para el Desarrollo del Tolima -ADT-, entidad de carácter gremial, la Corporación universitaria del Tolima -Coruniversitaria-, el Centro Técnico y Tecnológico San José de los Salesianos, quienes han impulsado proyectos durante diferentes períodos, pero que han centrado su énfasis en intereses muy particulares, con lo cual la atención a este sector productivo, ha sido de manera parcial y unidireccional, no permitiendo

establecer una atención integral, integrada, sostenible, prospectiva y mostrando deficiencias en cuanto no se establecieron lazos de conectividad o de relacionamiento entre los diferentes nodos productivos, que hacen parte de todo el proceso de elaboración de productos en mimbres: proveedores de materia prima, productores y comercializadores.

De igual forma se ha contado con el apoyo de administraciones departamentales (Ramiro Lozano 90-94, Francisco Peñaloza 94-98, Carlos Estefan Upegui 98-02, quienes han aportado recursos e infraestructura para el cultivo y desarrollo técnico del mimbres, fundamentalmente a partir de la Granja Las Brisas, donde con diferentes intensidades, se trató de jalónar un proceso de fortalecimiento técnico productivo con la participación directa de organizaciones de mimbreseros.

En la actualidad, la producción artesanal con mimbres ha disminuido sus niveles de producción ante las dificultades para comercializar y poner productos en el mercado, existiendo sin embargo condiciones suficientes para potenciar la producción y el mercado.

Existe igualmente posibilidad de plantear propuestas viables al gobierno departamental, para la coordinación de acciones tendientes a reactivar el sector, generar puestos de trabajo y/o mejorar las condiciones de vida de los relacionados con el sector.

#### **IV. Resumen del Proyecto**

El proyecto centralizara su actuación en dos niveles espaciales específicos, a nivel interno de los actores directos del proyecto y a nivel del entorno en el cual se desenvuelven los mismos. De manera que en el espacio intrínseco se centrará en el fortalecimiento de los diferentes eslabones que hacen parte de la cadena productiva del mimbres y de manera simultánea en los relacionamientos necesarios para su desarrollo adecuado y consolidación.

En toda la dinamización de la cadena es necesario hacer énfasis en la concreción y cualificación de los canales de comunicación e interacción que existan o se creen, tanto en el plano interno entre los nodos, como con los actores del contexto en el cual se desenvuelve.

De tal manera que un eje transversal de actuación del proyecto se refiere al fortalecimiento organizativo empresarial tanto de la cadena en su conjunto, como de cada uno de los eslabones; para lo cual será necesario desarrollar actividades referentes a la configuración de las unidades productivas como empresas tanto en su estructura técnica, productiva y comercial, como en la visión hacia el futuro y en su interacción con sus similares y la infraestructura de apoyo regional y nacional.

Será indispensable trabajar en el mejoramiento tecnológico, en el desarrollo de nuevos productos, en el mejoramiento de la calidad de los productos, en relación con los insumos que se utilizan y en la estructura misma de los productos y sus acabados.

Lo cual nos conduce a la necesidad de fortalecer la estructura de comercialización y mercadeo de las empresas, empezando por dotar a los productores de las herramientas teóricas y prácticas necesarias para configurar negocios en mercados nuevos y posibles identificados, implementando prácticas de ordenamiento productivo que garanticen respuestas prontas y apropiadas a demandas grandes o continuas de productos, a partir del almacenamiento de stocks de materias primas e insumos suficientes o de los buenos y suficientes niveles de relaciones con proveedores de materia prima.

Para el logro de los propósitos del proyecto es prioritario el fortalecimiento y la generación de nuevas capacidades de gestión de los empresarios tanto para la concreción de negocios como para la generación de un ambiente favorable para la consolidación del sector. Este componente va en relación con la apropiación de competencias para la toma de decisiones adecuadas, la identificación de niveles de rentabilidad de los negocios, cualificación de la capacidad de liderazgo y capacidad de relacionamiento, negociación y concertación.

Con el desarrollo de estos componentes creemos es posible constituir una cadena productiva exitosa y consolidada en la región.

## **4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

### **4.1. OBJETIVO DE DESARROLLO DEL PROYECTO**

#### **Objetivo General**

Conformar la cadena productiva del mimbres, coadyuvando a establecer soluciones viables de producción y desarrollo socioeconómico a las poblaciones relacionadas con el mimbres en los departamentos del Tolima y Cundinamarca.

### **4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS PROYECTO**

1. Establecer una relación formal, estable y dinámica entre los diferentes actores de la cadena productiva del mimbres.
2. Desarrollar un proceso de conformación y fortalecimiento organizacional de los actores económicos de la cadena y de estos con el entorno.
3. Potenciar las condiciones empresariales de las diferentes unidades y organizaciones productivas.
4. Perfeccionar los sistemas productivos artesanales del mimbres mejorando sus niveles de producción, tecnología, calidad y diversificación de sus productos.
5. Adelantar planes de gestión empresarial inter e intrasectorial que garanticen la sostenibilidad de la cadena productiva del mimbres.

6. Diseñar y desarrollar un proceso de fortalecimiento comercial, de mercadeo y de innovación de productos y mercados del mimbres.

#### **4.3 METODOLOGÍA DEL PROYECTO**

A partir del establecimiento en campo de las condiciones reales actuales de los diferentes eslabones de la cadena, el proyecto busca desde un principio convocar la interacción de los diferentes actores de la cadena productiva, en la perspectiva inicial de establecer las condiciones del sector, para establecer las características y necesidades de los actores y llevar a cabo procesos de fortalecimiento y desarrollo por unidades, asociaciones, nodos y sector, teniendo como punto de mira fundamental la comercialización y los mercados nacional y externo.

Las principales herramientas metodológicas de atención que estableceremos las encontramos en la organización, la formación, la capacitación y la concertación, como estrategias fundamentales y transversales a todas las actividades del proyecto.

Como recurso fundamental encontramos las condiciones, capacidades, infraestructura y disponibilidad de los diferentes actores, la inmensa mayoría de los recursos están, se necesita buenos niveles de gestión, relacionamiento y actuación pertinente para su puesta en funcionamiento apropiado.

Para esto será necesario establecer en muchos momentos del proceso, espacios de encuentro como Mesas de Concertación, eventos, rondas de negocios, etc. en los cuales se pueda establecer agendas de trabajo específico.

De igual manera adelantar procesos concretos de fortalecimiento de organizaciones, que pasen necesariamente por la constitución y formalización; unidades y/o asociaciones que se constituyan y actúen realmente como empresas y por tanto tengan una visión empresarial, que tengan como referentes la interacción con todos los sectores de la sociedad, en particular con el gobierno, las instituciones y otras organizaciones privadas y académicas, en la perspectiva que se constituyan en verdaderos actores sociales con capacidad de incidencia en la región. Se hará gran énfasis en el establecimiento de Planes de Desarrollo Organizativo, nodal y/o sectorial.

En esta perspectiva, será necesario el establecimiento y/o fortalecimiento de los lazos de comunicación y relacionamiento con los diferentes eslabones de la cadena, cultivadores, productores y/o transformadores de materia prima y los comerciantes. Estableciendo relacionamientos específicos con el sector campesino y gremial del departamento.

Como un paso estratégico, es indispensable propugnar por garantizar el funcionamiento a futuro y la sostenibilidad de la cadena, estableciendo la viabilidad y

proyectando la sostenibilidad del proceso mediante la formulación y gestión de proyectos afines.

Un elemento de suma importancia para el éxito de la cadena se relaciona con la realización de los productos en el mercado, para lo cual es necesario atenderlo de manera que se complazcan las necesidades y los gustos del cliente teniendo en cuenta las tendencias del mercado, razón por la cual se hace necesario el Diseño y Desarrollo de Productos con calidad que cumplan con las exigencias y condiciones del mercado. Por tal motivo esta será una de nuestras principales preocupaciones.

Aquí entra a jugar la necesidad de respaldar con sellos de calidad la producción de artículos, las materias primas, los insumos, la tecnología, la maquinaria y las herramientas, en este sentido, Artesanías de Colombia S. A., viene estableciendo en coordinación con el ICONTEC, un certificado de calidad artesanal “Hecho a mano con Calidad”, que nos permite aportar y dinamizar esta condición.

De igual manera, nos entendemos con actores dinamizadores de procesos y transitorios en el proceso, en la medida que encontrando de manera acertada las acciones necesarias y los espacios adecuados, nuestra actividad estaría definida en un espacio determinado de tiempo, para lo cual serviríamos como catalizadores de procesos de desarrollo.

#### 4.4 PRODUCTOS INTERMEDIOS

Productos	Plazo de entrega (meses)
1. Constituida mesa de concertación del sector.	6
2. Identificados los diferentes nodos de la cadena.	3
3. Evaluación de los microempresarios.	5
4. Valoración técnica de las microempresas.	6
5. Socialización de propuesta de cadena productiva.	4
6. Planes de mercadeo y comercialización.	3

#### 4.5 PRODUCTOS FINALES

Productos	Plazo de entrega (meses)
-----------	--------------------------

1. Plan de trabajo de la mesa de concertación.	8
2. Documento de negociación por eslabón.	10
3. Plan de Desarrollo estratégico de las organizaciones.	11
4. Desarrollo de nuevos productos.	9
5. Proyectos formulados.	6
6. Planes de mercado y comercialización.	4

#### 4.6 METAS VERIFICABLES

Metas	Plazo de entrega (meses)
1. En ejecución un plan de desarrollo para la mesa de concertación empresarial.	12
2. Establecido al menos un acuerdo productivo.	8
3. Legalizadas el 70 % de las unidades productivas en actuación.	12
4. Gestionado y en ejecución al menos el 40% de los planes de desarrollo organizativos.	12
5. Formulados y en proceso de gestión al menos un proyecto por cada organización participante.	12
6. Elaborados y en ejecución al menos el 70% de los planes de mercadeo de las empresas.	12

### 5. IMPACTOS ESPERADOS EN LA REGIÓN O SECTOR

#### 5.1. IMPACTOS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD REGIONAL Y /O SECTORIAL

- A. Sostenibilidad financiera y productiva de la microempresa artesanal.
- B. Comunidades sensibilizadas hacia la organización productiva.
- C. Capitalización y ahorro.
- D. Gestión de la microempresa.
- E. Recurso humano formado en gestión empresarial.
- F. Recurso humano formado en técnicas de producción y manejo de nuevos equipos y herramientas.
- G. Recurso humano formado y capacitado para la elaboración de nuevos productos diseñados.
- H. Vínculos (alianzas estratégicas) con entidades de apoyo.
- I. Incremento en volúmenes de producción.
- J. Incremento en ventas.
- K. Incremento en ganancias.

- L. Aplicación de estándares de calidad.
- M. Ingresos.
- N. Ocupación.
- O. Acceso a nuevos mercados.
- P. Exportaciones.
- Q. Sostenibilidad ambiental.
- R. Salud ocupacional.
- S. Distribución equitativa de las utilidades en los diferentes eslabones de las cadenas.
- T. Registro y documentación técnica de desempeño.

## **5.2 INDICADORES DE IMPACTO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD REGIONAL Y /O SECTORIAL**

**Fortalecimiento Empresarial:** Constituidas cuatro organizaciones gremiales del sector, debidamente formalizadas en Cámara de Comercio.

**Desarrollo Productivo:** Desarrollados por lo menos cuatro nuevos productos acordes con las demandas del mercado, a partir de la capacitación técnica, los cuales se podrán constatar en las fichas técnicas de productos.

Mejoramiento de los mecanismos de producción del 100% de las unidades productivas relacionadas en la cadena, constadas a partir de la valoración de los productos y de los microempresarios.

Constituido por lo menos un borrador de acuerdo de competitividad regional de la cadena del mimbres, configurado en las actas de reunión, planes de trabajo y operativos y en el documento borrador.

**Gestión Empresarial:** Capacitados el 100% de los microempresarios vinculados al proceso, los cuales se constatarán a partir de los listados y certificados de capacitación.

Configuradas y legalizadas al menos 5 nuevas unidades productivas con registro en la Cámara de Comercio respectiva.

**Mercadeo y Comercialización:** Establecidas por lo menos dos procesos referenciales de certificaciones de calidad de “Hecho a Mano con Calidad” a organizaciones de productores, mediante el procedimiento establecido entre Artesanías de Colombia S. A. y el Instituto de Normas Técnicas, con la certificación del ICONTEC.

Posicionados en el mercado por lo menos cuatro líneas de productos, mediante la valoración del mercado, que permita el desarrollo de una estrategia de comercialización y mercadeo.

Establecido al menos un procedimiento de suministro adecuado de materias primas para los productores, mediante acuerdo sectorial o normalización de un lugar de acopio.





Fondo Colombiano para la Modernización y el  
Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y  
Medianas Empresas - FOMIPYME

## PRESUPUESTO DEFINITIVO MIMBRE

2. NOMBRE DEL PROYECTO
3. NOMBRE DE LA EMPRESA EJECUTORA ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.
4. NOMBRE DEL DIRECTOR DEL PROYECTO ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

CÓDIGO RUBRO	CÓDIGO ACTIVIDAD	COMPONENTE	Mimbre
R1		<b>PERSONAL CIENTIFICO Y TECNICO</b>	
R1	PC-01	<b>Definición de propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales como materia prima.</b>	5.000.000
R1	PC-02	<b>Actualización de las condiciones económicas y sociales de proveedores, productores y comercializadores.</b>	5.000.000
R1	PC-03	<b>Elaborar dignostico de grado de asociatividad a lo largo de la cadena.</b>	20.000.000
R1	PC-04	<b>Desarrollo y fortalecimiento de la capacidad asociativa solidaria.</b>	5.000.000
R1	PC-05	<b>Establecer planes de fortalecimiento empresarial.</b>	10.000.000
R1	PC-06	<b>Investigación y determinación de las propiedades de las materias primas artesanales.</b>	5.000.000
R1	PC-07	<b>Talleres de creatividad.</b>	10.000.000
R1	PC-08	<b>Asesorías de diseño para el mejoramiento de la calidad, rescate de productos y técnicas tradicionales.</b>	10.000.000
R1	PC-09	<b>Asesoría en diseño para productos artesanales.</b>	20.000.000
R1	PC-10	<b>Asesoría para el rescate y mejoramiento del producto tradicional</b>	
R1	PC-11	<b>Adecuación de equipos y herramientas.</b>	30.000.000
R1	PC-12	<b>Desarrollo de líneas de producto</b>	10.000.000

R1	PC-13	<b>Talleres de seguimiento y evaluación de resultados de impactos de los proyectos productivos, con organización de veedurías ciudadanas.</b>	3.000.000
R1	PC-14	<b>Planes de manejo y aprovechamiento sostenible de especies vegetales como materia prima artesanal.</b>	10.000.000
R1	PC-15	<b>Proyectos pilotos para el repoblamiento de especies</b>	20.000.000
R1	PC-16	<b>Preparación de muestras comerciales como producto de las asesorías puntuales en diseño</b>	10.000.000
R1	PC-17	<b>Proyectos productivos para la mujer</b>	
R1	PC-18	<b>Talleres de tintes naturales.</b>	
R1	PC-19	<b>Asesorías puntuales en los Centros de Diseño de Pasto, Armenia y Bogotá</b>	8.000.000
R1	PC-20	<b>Asesorías para diseño y desarrollo de empaque, embalaje e identidad gráfica para el producto y su exhibición.</b>	7.000.000
	R2	DISEÑO DE EQUIPOS DE PRODUCCION, PRODUCTOS Y DE PROCESOS QUE INCLUYEN INNOVACION TECNOLOGICA	
R2	DI01	<b>Innovación tecnológica para el mejoramiento de los procesos productivos artesanales.</b>	15.000.000
R2	DI02	<b>Elaboración de prototipos fabricados y talleres participativos</b>	10.000.000
	R3	CONTRATACION DE SERVICIOS TECNOLOGICOS	
R3	ST01	<b>Asistencia técnica para la adecuación de equipos y herramientas.</b>	10.000.000
R7		INVESTIGACION Y STUDIOS DE MERCADOS COMERCILIZACION Y MARKETING	
	IM-01	<b>Diseño y estructuración de planes de mercadeo y comercialización.</b>	5.000.000
	IM-02	<b>Capacitación en tendencias de diseño y del mercado</b>	10.000.000
	R8	CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN PARA BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA, PROYECTO O ACTIVIDAD.	

R8	FI-01	<b>Capacitación en administración organizacional y empresarial</b>	11.000.000
R8	FI-02	<b>Capacitación en técnicas de negociación en el mercado.</b>	10.000.000
	R9	<b>CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO</b>	
R9	CA01	<b>Cursos de capacitación y actualización para los profesionales en diseño.</b>	3.500.000
	R12	<b>GASTOS DE PATENTAMIENTO O REGISTRO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL</b>	
R12	PI-01	<b>Desarrollo del sistema e instrumentos de registro para protección de los productos artesanales de las cadenas productivas.</b>	3.000.000
	R13	<b>GASTOS DE PARTICIPACION EN FERIAS Y EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES</b>	
R13	GE01	<b>Capacitación especializada en aspectos de comercialización y mercadeo.</b>	<b>1.000.000</b>
R13	GE02	<b>Participación en eventos, ferias comerciales, ruedas de negocios y showrooms.</b>	<b>10.000.000</b>
R13	GE03	<b>Talleres participativos de tendencias y Benchmarking</b>	<b>3.000.000</b>
R13	GE04	<b>Publicaciones relacionadas en medio impreso o mediante tecnologías de la informaion.</b>	<b>4.000.000</b>
<b>TOTAL DE LA CADENA</b>			<b>283.500.000</b>