



**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL  
PUTUMAYO**

**ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**CONTRATO ADC-2014-290 / 216**

**Informe de gestión de empresa artesanal**

**CONTRATISTA:**



**Fundación  
cultural  
del Putumayo**

**MARZO 2015**



**ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

AÍDA VIVIAN LECHTER DE FURMANSKI

**Gerente General**

IVÁN ORLANDO MORENO SÁNCHEZ

**Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal**

MARÍA GABRIELA CORRADINE

**Supervisora del Contrato**

CONTRATISTA OPERADOR DEL PROYECTO:

**Fundación Cultural del Putumayo**

LUIS ALBERTO MUÑOZ

**Director General**

**Equipo Ejecutor:**

**Janeth Cristina Cárdenas Agreda – Comercial**  
**Anna Cristina Maya Ruiz – Contador Publico**



**artesanías  
de colombia**

## **Tabla de contenido**

<b>Resumen .....</b>	<b>5</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>6</b>
<b>2. Descripción del Trabajo.....</b>	<b>7</b>
<b>3. Resultados .....</b>	<b>8</b>
<b>3.1 Test de Emprendimiento.....</b>	<b>8</b>
<b>3.2 Hojas de Trabajo Plan de Negocio .....</b>	<b>9</b>
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>19</b>
<b>5. Limitaciones y dificultades .....</b>	<b>20</b>
<b>6. Recomendaciones y sugerencias .....</b>	<b>21</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>23</b>



## **Anexos**

Hoja de trabajo para plan de negocios.....	22
--	----

## **Resumen**

Dentro del proyecto denominado “Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo”, contrato ADC-2014-290, Artesanías de Colombia contiene el Componente de Desarrollo Empresarial, que se plantea como objetivo promover la organización empresarial y fortalecer las dinámicas organizativas de las unidades productivas artesanales del departamento de Putumayo, con el fin de facilitar el acceso a las oportunidades de mercados a través de talleres que estimulen el espíritu Empresarial del Artesano.

Para los talleres se realizó convocatorias por los diferentes medios de comunicación de acuerdo con las condiciones de cada Municipio, con una asistencia cualificada de artesanos.

Como ejes temáticos a desarrollar se plantearon los talleres: “El Artesano como Empresario, Dinámicas Organizativas y de Gestión, y Hojas de trabajo - Plan de Negocios. Las capacitaciones se dictaron se realizaron en los municipios de: Mocoa, Puerto Asís, Valle del Guamuez, Puerto Leguízamo, Villagarzón, Sibundoy y San Francisco.

En el municipio de Villagarzón se realizó la capacitación pero los artesanos no participaron en la elaboración de hojas de trabajo, remplazando este municipio por San Francisco, lo cual fue aprobado en el respectivo Comité Directivo del Proyecto.

## **Introducción**

La construcción de una cultura emprendedora se asocia con la capacidad de descubrir oportunidades en los ámbitos empresariales y sociales. Asimismo, se debe integrar con las prioridades definidas en los planes de desarrollo Local, Departamental y Nacional. Conocer las fases de un proyecto desde la identificación de la idea, características de los estudios pre-operativos, según el nivel de complejidad de un proyecto y las habilidades que debe tener un emprendedor, son aspectos clave para la gestión exitosa de un plan de negocio.

Inicialmente se desarrolla un Test de emprendimiento, el cual es la motivación para que los artesanos analicen sus conocimientos personales sobre emprendimiento; a pesar que este test no define si es o no un empresario de éxito; si da a conocer ciertas características que lo pueden hacer fuerte en ciertos aspectos y que también le ayudarán a reforzar otros, en los que se encuentra débil.

Como segundo paso se da a conocer la temática sobre gestión de la empresa artesanal y los conceptos de emprendimiento, características, y desarrollo de hojas de trabajo para la elaboración de un Plan de Negocios, que llevan a replantear la idea de negocio.

Al final de cada taller se realiza una serie de preguntas y asesorías personales que son resueltas en la mayoría de los casos.

## 2. Descripción del Trabajo

¿De dónde provienen las iniciativas emprendedoras? De acuerdo con el experto en emprendimiento e innovación Jorge Mesa, (2009 Material Didáctico) el 80 % de las personas o de los equipos de trabajo emprenden por necesidad cuando se presentan circunstancias personales como la desmotivación por la rutina laboral, el bajo nivel de ingresos, un clima organizacional adverso o la pérdida de trabajo. El 20 % restante se presenta cuando el emprendedor o el grupo de emprendedores identifican una oportunidad.

Con base en lo anterior se puede identificar que las Asociaciones de Artesanos del departamento del Putumayo, se encuentran en ese 80% inicial, ya que al organizarse no tuvieron en cuenta muchos aspectos que en la actualidad se requieren para que el grupo se fortalezca en Producto, Mercado y Organización.

A partir de esto se desarrollan las capacitaciones con énfasis en la empresa artesanal y el emprendimiento, socializando el estado actual de las Organizaciones y de sus Asociadas o Asociados, realizando ejercicios de lluvia de ideas para el fortalecimiento de un producto líder, ya que poseen amplias gamas de productos que no les ha permitido distinguir realmente cual es el mejor; de igual manera se propone analizar las oportunidades de negocio para el diligenciamiento de las hojas de trabajo en el desarrollo del plan de negocios.

### **3. Resultados**

Después de las capacitaciones realizadas en el tema de emprendimiento, se pasa a la explicación del desarrollo de las hojas de trabajo enfocadas a un plan de negocios como un instrumento clave que debe tener el artesano para saber las condiciones que tiene el negocio, que tan viable es la idea y si esta le generará rentabilidad, de igual manera le sirve como carta de presentación para obtener financiación por medio de créditos o gestión ante entidades que buscan apoyar la ejecución de programas de desarrollo social o empresarial. En las hojas de trabajo los artesanos plasmaron sus ideas de negocio analizando todos los aspectos del contenido, lo que les permitió replantear en algunos casos sus objetivos o metas buscando ampliar su mercado y enfocar su negocio de una manera competitiva.

Sobre este tema se logró desarrollar con los Grupos atendidos en cada municipio, siete hojas de trabajo, presentado los siguientes resultados:

#### **3.1 Test de Emprendimiento**

Con el test de emprendimiento se identificaron aspectos importantes en sus personalidades lo cual les llevó a realizar varias anotaciones con respecto a lo que podrían hacer dentro de la organización y como pueden mejorar otros aspectos. Esto permitió tener un mejor acercamiento y una buena disponibilidad de trabajo para el desarrollo de la capacitación en emprendimiento y planes de negocios.

### 3.2. Hojas de Trabajo Plan de Negocio

Con los diferentes Grupos y/o Asociaciones, se desarrollaron las Hojas de trabajo cuyo resumen se presenta de la siguiente manera:

#### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

- Mi idea de negocio artesanal
- Objetivos y metas con el negocio artesanal
- Misión visión del negocio o empresa

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISCO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON- NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Esta primera hoja no tuvo mayor dificultad ya que tienen claro que es lo que quieren hacer de su empresa; aunque algunas asociadas no estén totalmente comprometidas.	Presentan una idea clara de lo que quieren como organización. Se le colabora en la estructuración de algunas ideas.	Los Artesanos de Villa garzón no desearon realizar Hojas de trabajo ya que expusieron que no contaban con el tiempo suficiente para el desarrollo de las mismas y que desearían que se haga en otra oportunidad. Se reemplazó por un grupo de San Francisco quienes participaron y desarrollaron las hojas. Se facilitó el desarrollo de esta hoja, puesto que avanzan en la estructuración de la	Tienen clara la idea de negocio pero la organización como tal no se encuentra estructurada. El desarrollo de esta hoja de trabajo les permitió dar una idea clara sobre el tema.	Se observó que los artesanos tienen clara la idea de su negocio desarrollando sus objetivos, metas, misión y visión.	De acuerdo con la explicación dada estructuraron lo que deseaban de su empresa.	Presentan una idea de lo que quieren pero no la tenían plasmada en un documento, lo que permitió que en estas hojas de trabajo la desarrollaran.

## HOJA DE TRABAJO II –MERCADO (PRODUCTO, CLIENTE MERCADO)

### ➤ Análisis del mercado

- Mi producto es
- Mi tipo de cliente o mi mercado meta
- Mi producto le va a servir para
- Cuanto producto puedo poner mensualmente en un mercado
- Cuánto cuesta mi producto unitario y al por mayor
- Cuál es el precio de mi producto para mi cliente

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON- NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
En este aspecto se entró a debatir cual es el producto líder de la Asociación ya que como anteriormente se menciona tienen una variedad de productos, pero al final se decidió por el producto con el cual inició la Asociación ha tenido mayor acogida en el mercado.	No tiene producto líder, se procede a evaluar y a elegir el mejor producto para desarrollar las hojas de trabajo.	Presentan dificultad para la fijación del precio de venta, no valoran su mano de obra	Algunos no tienen un producto líder identificado ni tan poco su cliente objetivo; esta hoja les permitió aclarar un poco el panorama para poder desarrollarlas.	Tienen conocimiento con respecto a lo que es su producto, pero se observó que hay cierta dificultad en la fijación de precios cuando se trata de cantidades.	Los Artesanos tienen claro sus productos pero en estas hojas de trabajo analizaron los errores que han cometido y que no les ha permitido comercializar como debe ser por la falta de conocimientos.	La asociación ASVIMARIN también debatió con respecto al producto a escoger por la diversidad de productos que maneja, sin embargo esto les ayudo a estructurar un producto que les servirá como ejemplo para los demás y de esta manera ir



artesanías  
de colombia

						analizando cual será el producto que inicialmente lancen al mercado.
--	--	--	--	--	--	--

➤ Mi Competencia

- Empresas Competidora
- Que ventajas y habilidades tengo para asegurar mi éxito

SIBUNDOY-ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISCO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON-NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Aspecto que no tienen muy claro, debido a que no han realizado una buena investigación de MERCADOS	Reconoce quienes son sus competidores pero no los analizados para tomar aspectos que le sirvan para mejorar.	Se tiene claro quién es la competencia pero no la ha analizado lo cual lo realiza en las hojas de trabajo dándose una idea más claro de lo que se tiene que realizar	Los artesanos expresan que casi nunca analizan como debe ser a su competencia por falta de conocimiento y esto no les ha permitido compararse para poder buscar estrategias que les sirva para mejorar	Dentro de la localidad con respecto a sus productos directamente no tiene competencia lo cual no le permite medirse, pero si a nivel nacional si lo que hace que se esfuerce más para que sus productos sean competitivos en el mercado	los Artesanos vieron la importancia de analizar la competencia porque expresaron que esto les ayudaría a cambiar aspectos que ellos tienen y pueden mejorar	Asvimarín tiene clara su competencia pero nunca a analizado las falencias de dicha asociación para poder ellas mejorar

➤ Mi Plan de Mercadeo es



**artesanías  
de colombia**

- Como pienso presentar mi producto
- Como voy a atender a mis clientes
- Voy hacer un lanzamiento de mi producto o negocio
- Voy a tener distribuidores o voy a comercializar yo mismo
- Qué tipo de publicidad voy a utilizar

SIBUNDOY-ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON-NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
En este aspecto se tienen claro lo que quieren desarrollar y tienen unificados sus criterios.	El artesano sabe cómo quiere lanzar su producto al mercado, pero no lo ha plasmado por escrito para realizarlo en el corto plazo.	Esta hoja de trabajo le permitió visualizar lo que desearía realizar para mostrar su producto y de qué manera comercializarlo.	Se tiene la idea de cómo comercializar el producto, pero no como debería ser y que implica esto como costos, logística entre otras cosas.	Visualizan la manera de cómo sacar el producto al mercado hizo que el artesano se entusiasmara por fortalecer sus ideas y estrategias de comercialización.	Los artesanos saben que desearían hacer para lanzar su producto al mercado pero no como se debía estructurar.	La Asociación es clara en cómo quieren lanzar su producto al mercado pero tampoco tiene conocimiento de cómo debería hacerse para que este tenga resultado

➤ Proyección de Ventas

SIBUNDOY-ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON-NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Se presentaron dificultades para la fijación de precio, por desconocimiento	Es una de las dificultades que se presenta porque no se observa en el	Se presenta gran dificultad en la proyección de ventas, ya que sobre este	No se tiene claro cómo realizar la proyección de ventas, se ayuda	Se realizó la proyección de ventas con gran dificultad.	Los artesanos realmente no hacen una proyección de	Asvimarín no tiene conocimiento en este aspecto se orienta para poder



**artesanías  
de colombia**

y falta de capacitación sobre el tema. Solicitan mayor tiempo para capacitación; sin embargo se logró que pudieran extraer esta información para la elaboración de la hoja de trabajo.	artesano el conocimiento para poderlo realizar.	aspecto no ha tenido capacitación; se orientó para poder realizar la hoja de trabajo pero expuso que debería capacitarse a mayor profundidad.	a orientar pero solicitaron que se les capacite a mayor profundidad.		ventas, se orienta a realizar pero no queda muy claro este aspecto	realizarlo.
--	---	---	--	--	--	-------------

### HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACION

- D.O.F.A
- Los paso de mi negocio hasta la entrega final al cliente son
- Mi negocio Administrativamente se compone de

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON-NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Con respecto a este tema se plantea que la Asociación debe replantear sus estatutos. En este se punto se pudo identificar ciertos aspectos que a futuro les servirán para el completar su trabajo en plan de negocios.	Como es un negocio personal dice que no ha hecho el ejercicio de proyectar su empresa a futuro; se realizó el ejercicio para el desarrollo de las hojas de trabajo y para que el artesano pueda mejorarlas de acuerdo al crecimiento que vaya a tener la empresa.	Se estructuró de acuerdo a la información de la artesana, buscando que a futuro esta organización tenga el funcionamiento adecuado.	Está organización tiene ciertos cargos los cuales no se están desempeñando como debe ser; sin embargo se dejó la inquietud para que se pongan a funcionar y la asociación tenga la razón de ser.	Los Artesanos trabajan solos pero a futuro exponen que necesitarán personal para que su empresa crezca y pueda cumplir con lo que su clientela le solicite.	La hoja de trabajo se realiza de acuerdo a los cargos que se estructuraron al momento de asociarse; pero no existen funciones para el desarrollo de la organización, no se tiene claro el modelo a seguir.	El desarrollo de la hoja de trabajo se hace de acuerdo a los cargos que tiene cada una de las integrantes de la asociación, sin que tengan un modelo a seguir porque no existe capacitación previa en estos temas.



artesañas  
de colombia

--	--	--	--	--	--	--

## HOJA DE TRABAJO IV. PROCESO/OPERACIÓN

### ➤ Imagen Gráfica del producto

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON-NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
La asociación posee el producto el cual están buscando mejorar a través del componente de diseño, al igual que requieren del acompañamiento de un diseñador gráfico para replantear su	Se desarrolla esta hoja sin ninguna dificultad por el conocimiento que tiene el artesano de su producto.	La artesana posee su producto y elabora sin ninguna dificultad la ficha de trabajo.	A la empresa le fue difícil escoger un producto para la elaboración de estas hojas de trabajo pero esa ficha se les facilita porque conocen su producto. De igual manera esperan	Se desarrolla la hoja sin ninguna dificultad, a la espera de un diseñador les asesore en los aspectos a mejorar.	Producto que espera que se evalúe para poder mejorarlo y ser comercializado en el mercado.	La asociación busca que se les oriente en diseño para que sus productos sean comercializados en otros departamentos



**artesanías  
de colombia**

imagen corporativa ya que actualmente la que tienen no identifica a su Asociación.			que se les evalué para saber en qué deben mejorar.			.
--	--	--	--	--	--	---

## HOJA DE TRABAJO V – COSTOS DE PRODUCCION

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISCO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON- NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Con la ayuda de la profesional Ana Cristina Maya, Contadora Publica se desarrolló esta ficha acoplándose a lo que actualmente están manejando.	Hoja de trabajo que presenta dificultad ya que el artesano conoce cuales son los costos de su producto pero no como se los debe sacar para saber realmente si el precio que tiene	Gran dificultad para identificar los costos porque realizan esta actividad de manera mecánica y en momento de hacerlo de manera técnica se le dificultad por no realizar debidamente el	Tienen claro el precio de su producto pero no la manera como debe sacarse los costos y todo lo que implica a la hora de fijar un buen precio.	Saben cómo sacar el precio local; pero expone que necesitan más capacitación para sacar precios cuando el producto sale de su localidad y	No se tiene muy claro este tema, se solicitó que se los capacite, se orienta para cumplir con la hoja de trabajo y como	Se orienta para el desarrollo de la hoja de trabajo se solicita que se las capacite es estos temas; su precio lo sacan de acuerdo a unos parámetros de



**artesañas  
de colombia**

	actualmente ese producto le está generando rentabilidad	proceso.		cuando tiene que sacar al por mayor.	ejercicio para ellos.	conocimiento empírico solicitando que se complemente la capacitación
--	---	----------	--	--------------------------------------	-----------------------	--

## HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMIA Y FINANZAS

- Mi negocio voy a emprenderlo
  - Con recursos propios por valor de
  - Con crédito por valor de
  - Los costos financieros son
- Los riesgos que tengo son
  - Punto de equilibrio
  - Flujo de ingreso y egresos

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISCO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON- NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Con esta ficha se observó la falta de orientación que tienen las asociadas con respecto a la parte financiera y el desconocimiento de ciertos entes que les puedan ayudar a que	Es una de las hojas que también presentó dificultad y en la cual el artesano solicita la capacitación para conocer todos los aspectos que realmente necesita para el desarrollo de	Los recursos para la ejecución de la idea de negocio han sido propios y limitados, pero este es otro de los aspectos que no se tiene conocimiento, se orienta pero se necesita capacitación.	Se orienta para la realización de la hoja de trabajo pero no existe mucho conocimiento en esta área.	Solicitan capacitación y se orienta para la elaboración de la hoja de trabajo.	No existe conocimiento de cómo debe desarrollarse, se orienta pero también hace una solicitud de capacitación.	La Asociación de Asvimarín solicita capacitación para tener conocimiento en la parte financiera; se orienta para la elaboración de esta hoja de



**artesanías  
de colombia**

<p>la empresa siga adelante, tanto en formación como financieramente.</p> <p>Solicitaron capacitación sobre impuestos y actualización de documentación para manejar una mejor información y documentación actualizada, ya que presenta una multa por no haber declarado.</p>	<p>la creación de su empresa.</p>					<p>trabajo.</p>
--	-----------------------------------	--	--	--	--	-----------------



**artesanías  
de colombia**

## HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO

- Mi negocio o producto va a afectar para bien mi comunidad
- Es positivo la forma que lo afecta
- Voy a generar beneficios para la comunidad en donde voy a estar con mi negocio.

SIBUNDOY- ASOMUJER	MOCOA- JOYERIA ARTESANAL	SAN FRANCISCO- ANA LUCIA ORTEGA	PUERTO ASIS - MARROQUIRA	PUERTO LEGUIZAMO- ARAÑITAS	COLON- NELCY CERON	VALLE DEL GUAMUEZ - ASVIMARIN
Siendo esta una Asociación establecida y que de cierta manera tiene ya un reconocimiento se puede obtener grandes beneficios, puesto que esta puede ser una de las organizaciones que fomenta el empleo a través de sus productos o como prestadora de servicios en la capacitación de sus saberes.	La idea de negocio del artesano favorece a la comunidad con el fomento de empleo; actualmente a sus familiares.	La artesana es una persona que tiene conocimiento en muchas áreas, lo cual le favorece para que su idea de negocio prospere y sea de gran beneficio para la comunidad.	La empresa beneficiará a la comunidad con el fomento del empleo en áreas que no se han explorado en ese municipio.	La idea de Negocio de estos Artesanos puede beneficiar mucho a su comunidad, porque puede llegar hacer la identidad de su municipio; para ser reconocido a nivel nacional.	Con el producto de estos artesanos se buscará la identidad de la comunidad, lo cual servirá para que los demás se integren.	Asociación que busca la integración de las mujeres víctimas por la violencia, ayudando a que tengan ingresos adicionales y busquen la manera de salir adelante

#### **4. Conclusiones**

Los artesanos expresaron a lo largo del desarrollo de la actividad la importancia que tienen estos temas y que deberían establecerse periódicamente para que puedan actualizarse, de igual manera sustentaron que los contenidos de estas capacitaciones se deberían hacer independientes, ya que cada uno tiene componentes extensos que requieren de tiempo.

Por otra parte mencionan que no hay apoyo de las entidades locales y regionales para la orientación en la elaboración de proyectos, para la gestión de recursos financieros

Con el taller de Emprendimiento y la elaboración de la hojas de trabajo para el desarrollo de un plan de negocios; los artesanos determinaron que presentan fallas en algunos aspectos que no les ha permitido expandirse a nuevos mercados y aprovechar las oportunidades que se les presente, de igual manera tener una idea más clara de su actividad y de su negocio artesanal

Los artesanos del putumayo tienen diversidad de productos sin identificar un producto líder, que les permita ser la ventana para abrirse a nuevos mercados.

Se dejó la iniciativa a los artesanos que no están organizados, para que busquen la forma de hacerlo y poder adquirir beneficios

Se incentivó a los artesanos para que sigan capacitándose en temas administrativos y comerciales con el fin de fortalecer su negocio artesanal.

## **5. Limitaciones y dificultades**

Las limitaciones que se presentaron con respecto a los Talleres realizados se relacionan con la duración de los mismos, puesto que los artesanos no cuentan con disponibilidad de jornadas continuas, debido a los demás oficios que realizan, los cuales son primordiales para asegurar el sustento familiar.

Por otra parte la variedad de productos que poseen no les permite identificar un producto líder que les ayude a posicionarse como empresa ante un mercado y de esta manera analizarse para identificar sus falencias y entrar al mercado competitivo del sector artesanal.

El desconocimiento de ciertos temas ocasionó que los artesanos solicitaran que se analicen de forma separada, con el fin de aplicarlos a sus negocios, de tal manera que les ayude a ir estructurando lo que ellos desean de sus empresas a futuro.

## **6. Recomendaciones y sugerencias**

Al concluir estas capacitaciones se sugeriría que los temas dados a conocer a los artesanos sean desarrollados con un tiempo prudencial, que les permita realmente comprender y analizar la importancia que tiene aplicarlos a su negocio y a su producto, de tal manera que no lo vean como algo tan complicado y que nunca lo van a poder desarrollar.

Por otra parte las Hojas de trabajo para la elaboración de un plan de negocio deben acoplarse al tipo de población a la cual se va a dirigir, ya que se deben aplicar términos de fácil entendimiento para los Artesanos, siendo un proyecto que tiene una duración de cuatro años se debería programar para cada fase el estudio o capacitación de un contenido del plan de negocios, que le permita a la gente tener claro que es y que al final del proyecto todos puedan tener un plan construido para su empresa o Producto.

Se sugiere incluir dentro de las capacitaciones lo que corresponde a la educación financiera, de tal manera que los artesanos del Putumayo entiendan lo que es un crédito de inversión y un crédito de consumo, y que las entidades que financian proyectos puedan cumplir sus objetivos en el sector artesanal.

Se requiere una buena capacitación en la fijación de precios y costos, lo cual se logrará con las capacitaciones que se tienen planteadas en este proyecto para reforzar de mejor manera los aspectos administrativos y financieros de las Organizaciones Artesanales.

## **7. Anexos**

### **7.1 Hojas de trabajo**

Las siguientes son las personas y organizaciones artesanales con las cuales se realizaron las respectivas hojas de trabajo. Las hojas de trabajo se entregan ajustadas y corregidas de los siguientes municipios:

- |                       |                   |
|-----------------------|-------------------|
| 1. PUERTOS ASIS       | MARROQUINERIA SAS |
| 2. LEGUIZAMO          | ARAÑITAS          |
| 3. SIBUNDOY           | ASOMUJER          |
| 4. SAN FRANCISCO      | ANA LUCIA ORTEGA  |
| 5. VALLE DEL GUAAMUEZ | ASVIMARIN         |
| 6. MOCOA              | JOYERIA ARTESANAL |
| 7. COLON              | NELCY CERON       |

### **7.2 REGISTRO FOTOGRAFICO**

Se anexa el respectivo registro fotográfico por cada grupo de artesanos.



## **Bibliografía**

MESA, Jorge. Diplomado en emprendimiento y gestión tecnológica. convenio Universidad Surcolombiana- Universidad EAFIT. Neiva, (2009). Material Didático

MENDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de Proyectos. Enfoque para emprendedores. séptima edición. 2012



EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

Nombre y/o logo del emprendimiento	Emprendedor líder o: <b>MARROQUIRA SAS</b>
	Dirección y Ciudad: <b>Barrio 3 de Mayo Puerto Asís</b>
	Teléfono/Celular: <b>3128328770</b>
	Correo electrónico: <b>marroquira@gmail.com</b>
	Tipo de organización

1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

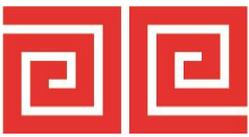
Marroquira es una empresa que la integran hombre y mujeres cabezas de hogar radicados en el municipio de Puerto Asís. Se elaboran productos artesanales en diferentes materias primas como: cuero, chaquira, hilo, pedrería, porcelanicrom y lencería todos elaborados a mano con innovadoras propuestas que puedan comercializarse en el mercado local, regional y nacional.

2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:

Meta: incursionar a Marroquira como Marca y producto en el mercado Nacional.

OBJTIVO GENERAL: Posicionar la marca de Marroquira con sus productos en el Mercado Artesanal.

OBJETIVOS ESPECIFICOS: fortalecer los productos elaborados en cuero, materiales sintéticos, textiles a partir de la incorporación del diseño, trabajando en conjuntos con los integrantes de la empresa.



### 3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:

VISION: ser reconocida Marroquira como una empresa en el mercado Artesanal en producción y comercialización de bolsos únicos que se ajusten a cada cliente basándose en sus especificaciones de tamaño, materiales, colores, y formas.

MISION: Diseñar, producir y comercializar productos artesanales en cuero chaquira hilos entre otros como principales materiales, con diseños exclusivos elaborados bajo las especificaciones de cada cliente.

#### HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)

#### 1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:

##### MI PRODUCTO ES:

Bolsos elaborados en cuero y chaquira.

##### MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:

Mujeres entre los 25 a 40 años

##### MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:

Bolso para trabajo, bolso para estudiantes o maletas para viaje de acuerdo a las especificaciones con las cuales el cliente las solicite dándole como valor agregado la originalidad y la exclusividad.

##### ¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?

5 bolsos mensuales por la elaboración a mano y las condiciones que actualmente tiene la empresa.

##### ¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?

Presio unitario \$ 140.000

Al X mayor \$ 120.000

##### ¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?

\$ 140.000

## 2- MI COMPETENCIA ES:

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Industrias Chinas		X		Productos de mala calidad	precio

## ¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?

- Productos laborados a mano.
- Productos exclusivos y originales ya que son solicitados por el cliente.
- Experiencia de los integrantes de Marroquira en la elaboración de productos artesanales.
- La calidad de producto a entregar con respecto a la materia prima que lo contiene.

## 3- MI PLAN DE MERCADEO ES:

¿Cuál es el plan para que los clientes conozcan mi producto?

### ¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?

El producto se presentara en un exhibidor en el punto de venta donde sea atractivo para el cliente.

### ¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?

Se atenderá de manera directa ya que el valor agregado que se quiere ofrecer es la exclusividad del producto.

### ¿VOY A HACER UN LANZAMIENTO DE MI PRODUCTO O NEGOCIO?

En una feria

**¿VOY A TENER DISTRIBUIDORES O VOY A COMERCIALIZAR YO MISMO** se comercializara a través del punto de venta de Marroquira y sus integrantes.

### ¿QUÉ TIPO DE PUBLICIDAD VOY A UTILIZAR?

Tarjetas de presentación.



**HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN**

**1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A.**

- Experiencia en la técnica de elaboración del producto.
- Dentro de nuestra región se dificulta conseguir l materia prima.

**2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON:**

(Modelo de negocio)

Lo primero que se realiza es mostrar un catálogo de los diseños que pose Marroquira al Cliente se mostrara los materiales en los cuales se puede realizar, el cliente tendrá la oportunidad de decir lo que le gusta para que Marroquira le diseñe el bolso sí mismo se le dará una fecha de entrega. En el proceso de la elaboración se detalla el producto para dar una calidad y así ofrecerle al cliente tranquilidad y satisfacción.

**3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:**

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR? Sandra Milena Portelo

¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? 4 personas

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea

¿CUÁNTO VOY A PAGAR: Por articulo hecho.

<b>Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO</b>						
<b>ESTRUCTURA</b>		<b>HOJA DE VIDA</b>	<b>TAREA</b>		<b>SUELDO</b>	
<b>MIEMBROS DEL EQUIPO</b>	<b>CARGO/Puesto o de trabajo</b>	<b>EXPERIENCIA</b>				
Sandra Portelo	representante	8 años				
Rosa Obando		3 años				
Jaime Giraldo		3 años				



#### HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

##### IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO

Nombre de la pieza: **Bolso en Cuero**

Uso: **Accesorio para dama**

Oficio, técnica: **Marroquinería elaborado a mano**

Materia prima: **Cuero, Chaquiras**

Dimensiones: L 85cm. A 40cm.

Peso: 225 gm. Colores: **Café**

**Procedencia: Artesano: Sandra Portelo** Tel/Cel: **312 832 8770**  
País: **Colombia** Dpto.: **Putumayo** Municipio: **Puerto Asís** Vereda

Características: **Bolso elaborado a mano hecho con cuero y adornos en chaquira Checa**

Empaque: **Bolsa Plástica**

Recomendaciones: **No portar objetos que corten.**



**artesanías de colombia**

**Prosperidad  
para todos**

Proceso de producción: **Compra de materia Prima, selección del cuero y diseño, cortes y costura a mano por ultimo decoraciones hechas con chaquiras**

### **HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

**¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi**

**¿Cuál son mis costos de producción?**

**VER ANEXO PAGINAS 10 Y 11**



HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

**1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:**

**CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$ 1.000.000 EN ESPECIE \$ 1.000.000**

**CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$ no se tiene**

**LOS COSTOS FINANCIEROS SON:**

**2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:**

No poder vender el producto inmediatamente para poder sacarle el dinero y cumplir con las obligaciones.

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

**¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?**

Costos fijos totales	64.893
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	140.000
Punto de equilibrio en número de artículos	2
Número de artículos	2
Precio de venta por unidad	140.000
Punto de equilibrio en ingresos	280.000

**FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS**

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)	700.000	735.000	772.000	811.000
EGRESOS	325.000	341.000	358.000	376.000
Diferencia	375.000	394.000	414.000	435.000



**1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?**

De acuerdo al crecimiento de la empresa se requerirá más mano de obra lo cual será una empresa generadora de empleo.

**2- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?** Es muy positivo ya que nos permite esforzarnos más para que nuestros productos tengan salida local, regional y nacional.

**3- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?** Se generara más empleo y opciones comerciales.



artesanías de colombia

Prosperidad  
para todos

**COSTOS DE PRODUCCION  
BOLSO MARIPOSA**

**HOJA DE TRABAJO 5**  
TABLA DE CONSUMO: # 1  
NOMBRE DEL PRODUCTO: Bolso  
REFERENCIA: Mariposa  
FECHA: 25 – 11 – 2013

MATERIAL	NOMBRE DEL MOLDE	N°	Ancho	Alto	NUMERO DE VECES	CM2	DM2	20% DESPERDICIO X 1.2	TOTAL
Cuero	Molde Patrón	1	39	48	2	3744	37.44	44.928	44.928
Cuero	Cargaderas	2	6	85	4	2040	20.4	24.48	24.48
Cuero	Falso Lateral	3	5	25	2	125	1.25	1.5	1.5
Cuero	Mariposa	4	20	19	1	380	3.8	4.56	4.56
Cuero	Portaebillas	5	6	11	4	264	2.64	3.168	3.168
Cuero	Porta cierre	6	2	26	2	104	1.04	1.248	1.248
Dacrón	Correa p´chequera	7	2.5	25	2	125	1.25	1.5	1.5
Dacrón	Forro	1	39	48	2	37.44	37.44	44.928	

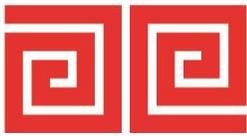


## artesanías de colombia

Prosperidad  
para todos

Dacrón	Bolsillo Interno	2	16	20	2	7.2	0.72	0.864	
Dacrón	Porta cierre	3	2	26	2	104	1.04	1.248	
Cordón	Collar rata				2 m				800
Tela y plástico	Cierre				1				700
Metálico	Hebilla				8				3.200
Metálico	Cáncamos				4				1.200
Hilo	Hilo Enredado				1				6.800
Hilo # 69	Hilo Búfalo				10 m				1.000
Chaquira	Chaquira				125 gm				6.800

Mano de Obra \$ 40.000



## EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

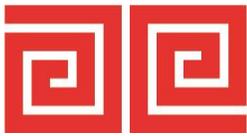
### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

Nombre y/o logo del emprendimiento  <b>GRUPO ARTESANAL ARAÑITAS</b>	Emprendedor líder o <b>MARIA DE JESUS ARANGO</b>
	Dirección y Ciudad <b>Kra 3 No. 7 – 30 B/ Progreso</b>
	Teléfono/Celular: <b>3118089110 - 3204413032</b>
	Correo electrónico: <b>mile-cartagena58@hotmail.com</b>
	Tipo de organización <b>Asociación Artesanal</b>

#### 1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

Asociación de mujeres artesanas dedicadas a la elaboración de bolsos, cestería en fibras naturales como el Cumare, guarumo y a la talla de madera en bejuco y Yare; de igual manera se realizan bisutería en chaquira, plumas, escamas de Pirarucu. Ofreciendo unos productos innovadores y fortaleciendo la mano de obra de mujeres cabeza de hogar.



**2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:**

**OBJETIVO GENERAL:** Posicionar los diferentes productos artesanales del grupo artesanal Arañitas.

**OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Capacitar a las asociadas en las diferentes áreas en las cuales se desempeñan.
- Investigar las necesidades de los mercados para de esta
- manera aprovechar los mercados a los cuales se quiere incorporar.

**METAS:** Ser una Asociación reconocida por la labor que se realiza con las mujeres cabeza de hogar.

**3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:**

**VISION:** Ser una Asociación reconocida a nivel Departamental y Nacional como productores de artículos elaborados en fibras naturales y tallas en madera.

**MISION:** Elaborar productos artesanales de buena calidad para clientes locales y nacionales.

**HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)**

**1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:**

**MI PRODUCTO ES:**

- Cestería en cumaré, elaborado a mano

**MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:**

Mujeres de los 30 años en adelante

**MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:**

Este producto está elaborado para decoración de oficinas, comedores y viviendas.



**¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?**

Actualmente se elaboran 10 Mensuales.

**¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?**

Costo unitario \$55.00

Costo al por Mayor \$ 53.000

**¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?**

Cliente potencial \$ 50.000

**2- MI COMPETENCIA ES:**

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Artesanías locales		X		Acabados	Bajos precios
Almacenes artesanal	X			Más costosos	Más mercancías

**¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?**

- Se cuenta con materia prima.
- El conocimiento ancestral.
- Experiencia artesanal.
- Aceptación de los productos por los clientes por ser un grupo de mujeres dedicadas en artesanías.

**3- MI PLAN DE MERCADEO ES:**

¿Cuál es el plan para que los clientes conozcan mi producto?

**¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?**

- Exhibición adecuada en el punto de Venta

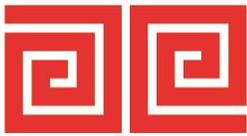
**¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?**

Venta directa y a través de las redes sociales

**¿VOY A HACER UN LANZAMIENTO DE MI PRODUCTO O NEGOCIO?**

Participando en una feria artesanal a nivel nacional y también internacional.





### HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

#### 1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A.

**FORTALEZAS:** Calidad de trabajo y capacidad de producción.

**DEVILIDADES:** Escases de recursos económicos.

**OPORTUNIDADES:** Aceptación de los productos en el mercado local.

**AMENAZAS:** Competencia Nacional..

#### 2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON: (Modelo de negocio)

Sacar o comprar la materia prima, proceso de la materia prima, selección y adecuación de la materia prima, elaboración del producto, diseños (antes), acabados, exposición y venta

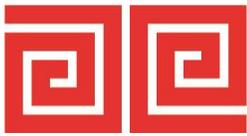
#### 3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR?: **Representante legal MARIA ARANGO**

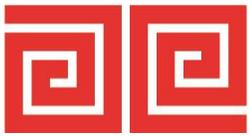
¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? **12 socias con experiencia.**

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea

¿CUÁNTO VOY A PAGAR?: **Por producto elaborado y aceptado.**



Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA			SUELDO
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/Puesto de trabajo	EXPERIENCIA				
María Arango	Repres.	10 años	tejido	semillas		
Domitila Remuy	V. Presid.	5 años	tejido crochet	Cumaré		
Nancy Blanco	Tesorerera	10 años				
Amparo Dorado	Secretaria	5 años	Croché			



HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO



Nombre:

Uso: **Para guardar alimentos, elementos de aseo y materias primas.**

Oficio, técnica: **Tejido en aguja capotera y oficio de cestería**

Materia prima: **Bejuco de yaré y cumaré.**

Dimensiones: Contorno: **85 cm**      Altura: **175 cm**      Ancho: **21 cm**

Peso: **200 gm**      Colores: **beis, café, fucsia, verde.**

Procedencia Artesano: **María Arango**      Tel/Cel: 3118089110

País: **Colombia**    Dpto.: **Putumayo**    Municipio: **Leguisamo**    Vereda:

Características: **Cestería elaborada a mano, con aguja capotera en fibra de cumaré y yaré con pintura acrílica.**

Empaque: **Sin empaque.**

Recomendaciones: **No exponerla al agua.**

Proceso de producción: **Compra de materiales, elaboración de diseño y compra de productos.**

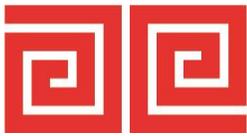


**HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi

¿Cuál son mis costos de producción?

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MATERIA PRIMA E INSUMOS (fijos) (Realizar el cálculo de materiales directos (Materias Primas e insumos que usarán en el proceso productivo))</b>					
<b>Materia Prima Insumos</b>	<b>1. Cantidad Requerida x Unidad</b>	<b>2. Unidades a producir</b>	<b>3 = 1 * 2 Total requerido</b>	<b>4.Costo Unitario</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos</b>
Yaré	120 m	10	1.200	35.000	350.000
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)</b>					
<b>Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida</b>					
<b>Puesto de trabajo/tarea</b>	<b>1.Tiempo Requerido x Unidad</b>	<b>2.Valor de la hora de trabajo</b>	<b>3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad</b>	<b>4.# Unidades a producir</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total mano de obra</b>
Una persona	8 días	2.000	20.000	10	200.000
<b>GASTOS GENERALES (Variables)</b>					
<b>Concepto</b>			<b>1.Valor mensual</b>	<b>2. Producción mensual (# unidades)</b>	<b>3 = 1 / 2 Gastos x unidad producida</b>



		producidas)	
ARRENDAMIENTOS	\$ 200.000	10	20.000
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 100.000	10	10.000
SERVICIOS GENERALES (Reparaciones, bodegaje, transporte...)	\$ 100.000	10	10.000
OTROS COSTOS (distribución, financieros, administración, depreciación equipo)	50.000	10	5.000
TOTAL	450.000	10	45.000

### HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

#### 1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:

CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$ 120.000

EN ESPECIE Materias primas de la región.

CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$ No se posee endeudamiento

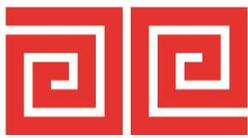
LOS COSTOS FINANCIEROS SON: \$ 0

#### 2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:

- Que no se venda el producto.
- Que se lleven el producto y no lo paguen.
- Que rechacen el producto.
- Que le compren a la competencia.

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

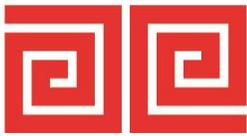
¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?



Costos fijos totales	\$450.000
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	55.000
Punto de equilibrio en número de artículos	8
Número de artículos	8
Precio de venta por unidad	61.000
Punto de equilibrio en ingresos	488.000

### FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)	488.000	537.000	591.000	650.000
EGRESOS	450.000	472.000	519.750	572.000
Diferencia	38.000	64.500	71.250	78.000



**HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO**

**1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?**

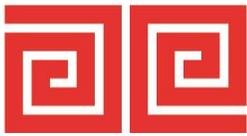
- Generar empleo.
- Capacitar a la comunidad en diferentes aspectos sea asociativos o elaboración de productos artesanales.

**2- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?**

Es positivo ya que le permite al grupo crecer en diferentes aspectos que a futuro se verán reflejados tanto en la parte económica como social.

**3- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?**

Si ya que le permitirá a la comunidad conocer los productos de nuestra región y ayudar a las mujeres que pertenecen a esta asociación.



## EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

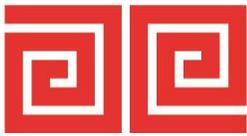
Nombre y/o logo del emprendimiento  <b>Asomujer</b>	Emprendedor líder o
	Dirección y Ciudad: <b>Calle 18 # 17 – 29 Sibundoy Pto</b>
	Teléfono/Celular: <b>3112588962</b>
	Correo electrónico: <b>NO TIENE</b>
	Tipo de organización: <b>Asociación</b>

#### 1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

El negocio básicamente está orientado a diseñar y producir diferentes prendas de vestir a partir de lana, hilo, fibras sintéticas garantizadas; inclusive brindar mayor protección en época de invierno. Se elaboran ruanas, sacos, chalecos, vestidos.

Diseños exclusivos de acuerdo a las tendencias actuales: se contempla una gama de indumentarias como los gorros, bufandas, correas, bolsos, manillas, aretes.



**2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:**

**METAS:**

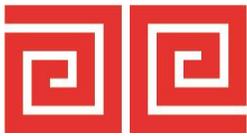
- Diseñar, elaborar, distribuir y comercializar el producto.
- Obtener la satisfacción del cliente
- Mantener una mejora continua del proceso del trabajo

**OBJETIVO GENERAL:**

Diseñar una ruana artesanal innovadora que sirva como accesorio y que ayude a la protección en época de invierno.

**OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Diagnosticar a través de un estudio de mercado el nivel de aceptación.
- Establecer las características específicas del producto.
- Establecer las políticas fijas de precio.
- Fijar la estrategia publicitaria.
- Elaborar el prototipo del producto.



### 3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:

**VISION:** Ser la mejor opción en el mercado regional, departamental y departamento vecino (Nariño) en diseño y fabricación de productos elaborados en lana, hilo, fibra sintética en un mercado competitivo, comprometiéndonos con nuestros clientes, proveedores y con todo el personal involucrado en el proceso.

**MISION:** empresa creada para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes afianzando el cumplimiento de la calidad requerida mediante un trabajo de mejora continua tanto de la empresa y de su personal.

### HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)

#### 1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:

##### MI PRODUCTO ES:

Ruana artesanal elaborada en lana de cuatro de cuatro madejas, tejido en agujones.

##### MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:

Mujeres entre las edades de 30 años en adelante.

##### MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:

Este producto le servirá como una prenda de vestir, accesorio a su indumentaria.

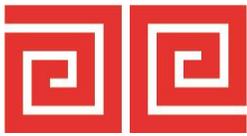
#### ¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?

Manualmente entre las asociadas sacamos 50 ruanas

#### ¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?

Unitario                      \$ 45.000

Al por mayor                \$ 35.000



**¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?**

Cliente potencial \$ 40.000

**MI COMPETENCIA ES:**

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Personas naturales		X		Trabajos por pedido	La variedad de muestras
Productos vendidos a través de revistas x catalogo		X		Precios costosos	Variedad de muestras Combinaciones

**¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?**

- Proyecto favorecido por el DPS en el suministro de maquinas para ampliar la producción.
- La disponibilidad de las Asociadas para trabajar y así dar cumplimiento a los pedidos.
- Punto de venta posicionado.

**2- MI PLAN DE MERCADEO ES:**

¿Cuál es el plan para que los clientes conozcan mi producto?

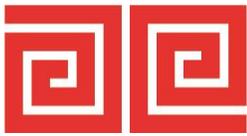
**¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?**

- Diseñando un empaque y una marca que le dé realce al producto.
- Diseñar un exhibidor en el punto de venta que sea atractivo al cliente.

**¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?**

Venta directa en el punto de venta, venta a través de catálogos, participación en ferias, eventos.





## HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

### 1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A.

- FORTALEZAS, DEBILIDADES: Personal con experiencia, fidelidad de compra en el punto de venta, no contar con productos para la venta al por mayor.
- OPORTUNIDADES – AMENAZAS: Crecimiento de la demanda, precios bajos de nuevos competidores, innovación en color y muestras.

### 2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON: (Modelo de negocio)

Compra de materia prima (lana en diferentes gamas de colores), entrega a las asociadas para la confección de la ruana de igual manera definir diseños, combinaciones y tamaños. Cuando estén terminados se les hace una revisión para la calidad de producto y posteriormente se hace entrega en el punto de venta para su comercialización.

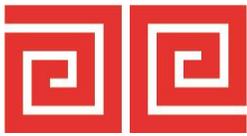
### 3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR? **Representante legal de la Asociación.**

¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? **9 miembros de la asociación.**

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? **Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea**

¿CUÁNTO VOY A PAGAR? **Por producto elaborado.**



Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA			SUELDO
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/Puesto de trabajo	EXPERIENCIA				
Olga Marina Ceballos	Presidenta	6 años en tejeduría	Tejeduría	Costura		
Carmen Patiño	Vice-presidenta		Tejeduría	Costura		
Yoly Maigual	Secretaría	1 año		costura		
Dilia Vallejo	Tesorera	3 años	Tejeduría	Costura	Corte fileteado	
Natali Caicedo		4 años	acabados	Decoraciones		



HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO



Nombre de la pieza: **Ruana**

Uso: **Prenda de Vestir**

Oficio, técnica: **Agujones**

Materia prima: **Lana cristal**

Dimensiones: L: **54 cm**                      A: **56 cm**                      A  
D

Peso: **400 gm**                                      Colores: **Todas las gamas.**

Procedencia Artesano: **Asomujer**                                      Tel/Cel: **3112588962**

País: **Colombia**      Dpto.: **Putumayo**                                      Municipio: **Sibundoy**

Vereda

Características: **Se diseña a un tamaño mediano, color verde oliva con una combinación de beis y terracota con una decoración de lana combinada en forma de bolitas, cuello alto, flecos al final.**

Empaque: **En el momento en bolsa de polipropileno.**



Recomendaciones: **Lavado a mano.**

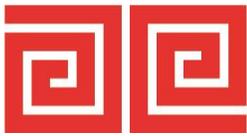
Proceso de producción: **Elaborado a mano con agujones.**

**HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi

¿Cuál son mis costos de producción?

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MATERIA PRIMA E INSUMOS (fijos) (Realizar el cálculo de materiales directos (Materias Primas e insumos que usarán en el proceso productivo))</b>					
<b>Materia Prima Insumos</b>	<b>1. Cantidad Requerida x Unidad</b>	<b>2. Unidades a producir</b>	<b>3 = 1 * 2 Total requerido</b>	<b>4.Costo Unitario</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos</b>
<b>Lana cristal</b>	4 Madejas	50	200	4000	800000
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)</b>					
<b>Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida</b>					
<b>Puesto de trabajo/tarea</b>	<b>1.Tiempo Requerido x Unidad</b>	<b>2.Valor de la hora de trabajo</b>	<b>3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad</b>	<b>4.# Unidades a producir</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total mano de obra</b>
<b>Tejeduría</b>	16 horas	937.5	15000	50	750000
<b>GASTOS GENERALES (Variables)</b>					
<b>Concepto</b>			<b>1.Valor</b>	<b>2. Producción</b>	<b>3 = 1 / 2</b>



	mensual	ón mensual (# unidades producid as)	Gastos x unidad producida
ARRENDAMIENTOS: Local propio			
SERVICIOS PÚBLICOS:	20000	50	400
SERVICIOS GENERALES (Reparaciones, bodegaje, transporte...)	50000	50	1000
OTROS COSTOS (distribución, financieros, administración, depreciación equipo)	10000	50	200
TOTAL	80000		801600

### HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

#### 1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:

CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$ 400.000

EN ESPECIE Maquinaria suministrada por el DPS por valor de \$ 10.000.000

CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$ 0

LOS COSTOS FINANCIEROS SON: \$ 19410,72

#### LOS RIEGOS QUE TENGO SON:

En caso de solicitar un crédito no contar con los recursos para el pago de la cuota.

No vender porque no gusten las combinaciones.

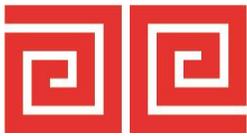
### PUNTO DE EQUILIBRIO

**¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?**

Costos fijos totales	\$ 50.200
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	1.11
Punto de equilibrio en número de artículos	45
Número de artículos	50
Precio de venta por unidad	\$ 45000
Punto de equilibrio en ingresos	202500

### FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)	1.800.000	2.025.000	2.250.000	2.250.000
EGRESOS	1.392.000	1.471.777	1.551.600	1.551.600
Diferencia	408.000	553.223	698.400	698.400



## HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO

### 1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?

Si ya que permite que otras personas quieran asociarse a nuestra asociación o por el contrario seamos ejemplo para la constitución de nuevas organizaciones que fomenten el ámbito artesanal y este se convierta en el sustento de vida de las personas que trabajamos en este sector.

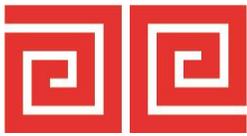
Además hay generación de empleo y en nuestro departamental podría reactivarse la economía.

### 3- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?

Si nos permitirá crecer profesionalmente y personalmente y de esta manera crecer en el ámbito empresarial sacando a delante todos nuestros productos.

### 4- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?

Cogeneración de empleo a nivel local, mejoramiento en la calidad de vida de la Asociación.



## EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

Nombre y/o logo del emprendimiento	Emprendedor líder o <b>ANA LUCIA ORTEGA F.</b>
	Dirección y Ciudad <b>San Francisco Putumayo</b>
	Teléfono/Celular: <b>3134248427</b>
	Correo electrónico: <b>analuortega29@hotmail.com</b>
	Tipo de organización

#### 1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

Mi negocio consiste en la elaboración de colchas en crochet, juegos de baños con cenefas bordadas, ruanas en agujas y crochet., todo elaborado a mano lo que garantiza la calidad en los productos y se ajustan a las necesidades que el cliente necesita con diseños exclusivos.

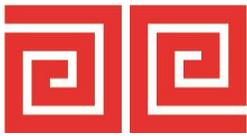
#### 2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:

META: Es diseñar e industrializar y comercializar mis productos, cada vez ir mejorando mis productos

OBJETIVO GENERAL: Posicionar en el mercado de la lencería como una empresa de calidad por los productos elaborados a mano.

OBJETIVOS ESPECIFICOS: Determinar los posibles mercados para la comercializar del producto.

Definir los recursos económicos necesarios para el desarrollo del producto.



**3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:**

VISION: Ser una empresa reconocida a nivel regional en el mercado de la lencería, complaciendo las exigencias de cada cliente.

MISION: Proporcionar a los clientes las mejores y más innovadoras opciones en colchas elaborados en crochet satisfaciendo sus necesidades.

**HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)**

**1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:**

**MI PRODUCTO ES:**

Colchas en crochet y agujas, elaboradas en lana, hilos.

**MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:**

Mujeres entre las edades de 30 años en adelante.

**MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:**

Este producto está elaborado para instalarse en Alcobas matrimoniales, infantiles, individuales hombres y mujeres.

**¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?**

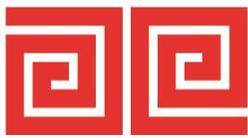
Un producto mensual

**¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?**

Unitario \$400.000.

**¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?**

Cliente Potencial \$390.000.



**2- MI COMPETENCIA ES:**

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Personas naturales		X		Precios costosos	Variedad de muestras, combinaciones

**¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?**

- Cumplimiento total a los pedidos.
- Dar a conocer mis productos.
- Dedicación a promocionar mis trabajos.
- Que mis productos son de mi propio ingenio.

**3- MI PLAN DE MERCADEO ES:**

¿Cuál es el plan para que los clientes conozcan mi producto?

**¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?**

Hacer un producto de muestrario y promocionarlo con mucha creatividad.

**¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?**

Distribución directa y a través de las redes sociales.

**¿VOY A HACER UN LANZAMIENTO DE MI PRODUCTO O NEGOCIO?**

Exhibición en la feria artesanal que se realiza en el marco de la feria ganadera en el municipio de san francisco, ya que esta tiene posicionamiento en el departamento del Putumayo.



### HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

#### 1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A.

- Productos innovadores dentro del mercado de la lencería
- Lencería que le permitan al cliente satisfacer su necesidad
- Competencia en el mercado
- No disponer mensualmente de un stop de producto
- Precios bajos por productos elaborados en otros países

#### 2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON: (Modelo de negocio)

Compra de materiales (lana, hilos), elaboración del producto, hacer una buena revisión para el terminado del producto, y por último se entrega el producto al cliente.

#### 3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

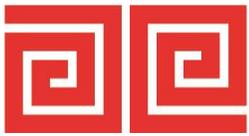
¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR? **Ana Lucia Ortega**

¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? **2.**

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? **Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea**

¿CUÁNTO VOY A PAGAR? **Por producto elaborado**

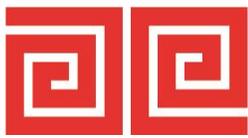
Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA			SUELDO
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/PUESTO de trabajo	EXPERIENCIA				
Ana Lucia Ortega		20 años	Tejedora Bordadora Costuran Acabados Decoraciones			



artesanías de colombia



Belcy Gómez		5 años	Tejedora Bordadora Acabados decoración			



HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO



Nombre de la pieza: **Colcha en crochet**

Uso: **Prenda de cama**

Oficio, técnica: **Agujeta**

Materia prima: **Hilo líder, Lana, tela dacron**

Dimensiones: **Según la dimensión de la cama**

Peso: 2 k    Colores: **Morado**

Procedencia Artesano: **Ana Lucia Ortega**    Tel/Cel:313 424 8427

País: **Colombia**    Dpto.: **Putumayo**    Municipio: **San Francisco**    Vereda

Características: **Se diseña a un tamaño de una cama de 1.40, color fucsia, en punto alto que forma una especie de moras.**

Empaque: **Se entrega en bolsa plástica.**

Recomendaciones: **Lavar siempre a mano**

Proceso de producción: **Elaborado a mano con agujeta**

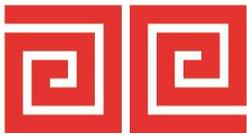


**HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi

¿Cuál son mis costos de producción?

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MATERIA PRIMA E INSUMOS (fijos) (Realizar el cálculo de materiales directos (Materias Primas e insumos que usarán en el proceso productivo))</b>					
<b>Materia Prima Insumos</b>	<b>1. Cantidad Requerida x Unidad</b>	<b>2. Unidades a producir</b>	<b>3 = 1 * 2 Total requerido</b>	<b>4.Costo Unitario</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos</b>
Hilo líder	2 conos	1	2	\$70.000	\$140.000
Tela para acabado	8 mts.	1	8	\$6.000	\$48.000
hilo	1 carreto	1	1	\$2.000	\$2.000
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)</b>					
<b>Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida</b>					
<b>Puesto de trabajo/tarea</b>	<b>1.Tiempo Requerido x Unidad</b>	<b>2.Valor de la hora de trabajo</b>	<b>3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad</b>	<b>4.# Unidades a producir</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total mano de obra</b>
1 Tejedora	100 horas	\$2.000	\$200.000	1	\$200.000
<b>GASTOS GENERALES (Variables)</b>					
<b>Concepto</b>			<b>1.Valor mensual</b>	<b>2. Producción mensual (#)</b>	<b>3 = 1 / 2 Gastos x unidad producida</b>



		unidades producidas)	
<b>ARRENDAMIENTOS:</b> Se trabaja en la casa	0		
<b>SERVICIOS PÚBLICOS</b>	0		
<b>SERVICIOS GENERALES</b> (Reparaciones, bodegaje, transporte...)	0		
<b>OTROS COSTOS</b> (distribución, financieros, administración, depreciación equipo)	0		
<b>TOTAL</b>	0		

**HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS**

**1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:**

**CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$400.000**

**EN ESPECIE:** máquina de coser y fileteadora \$ 1.000.000

**CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$0**

**LOS COSTOS FINANCIEROS**

**SON:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:**

No poder vender el producto por el costo y porque hoy en día en el mercado existen muchos productos elaborados ya con máquinas industriales que se asimilan a mi producto y su precio es mas económico.

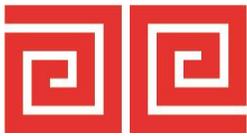
**PUNTO DE EQUILIBRIO**

**¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?**

Costos fijos totales	\$ 400.000
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	390.000
Punto de equilibrio en número de artículos	1
Número de artículos	1
Precio de venta por unidad	\$ 400.000
Punto de equilibrio en ingresos	400.000

**FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS**

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)	4.000.000	4.400.000	4.840.000	5.324.000
EGRESOS	3.800.000	3.990.000	4.389.000	4.608.000
Diferencia	200.000	410.000	451.000	716.000



**HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO**

**1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?**

- Ser ejemplo para generar ingresos en sus hogares.
- Fomentar el ámbito artesanal para que no se pierda en un futuro.

**3- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?**

Nos permite crecer personalmente, empresarialmente y sentirnos útiles.

**4- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?**

En poder aportar económicamente para mejorar la calidad de vida en mi hogar.



## EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

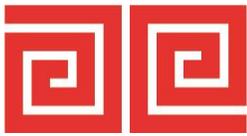
### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

Nombre y/o logo del emprendimiento  <b>ASVIMARIN</b>	Emprendedor líder o: <b>Gloria Marcela Guerra</b>
	Dirección y Ciudad: <b>Calle central barrio el Recreo El Placer</b>
	Teléfono/Celular: <b>3208310817</b>
	Correo electrónico
	Tipo de organización: <b>Asociación</b>

#### 1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

Es una asociación que busca aportar en la conservación del medio ambiente en la inspección de policía del placer zona rural del municipio del valle del Guamuez, reciclando residuos sólidos producidos por el hogar que se pueden reutilizar dándoles un diseño particular que genere un valor comercial que beneficie a la economía de las familias. Asumir, buscar, exaltar el conocimiento y las prácticas de la elaboración que aportan las personas que participan de esta asociación en la innovación de productos, concedores de tejidos, bisutería, lencería, trabajos artesanales que desarrollan líneas de productos que decoran los hogares con las tendencias de la moda.



## 2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:

OBJETIVO GENERAL: contribuir con el apoyo económico a las familias de la asociación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS: mejorar los mecanismos de producción de las líneas de productos que maneja la asociación.

- buscar mecanismos de comercialización de los productos de la asociación Asuimarin
- desarrollar una línea de productos que exalten la laboriosidad de las artesanas en sus técnicas de diseño en material Reciclado reciclado.
- MATAS: ser una Asociación Reconocida por el trabajo que se realiza con las mujeres víctimas del conflicto armado.

## 3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:

VISION: ser una asociación líder en la elaboración de productos artesanales reciclados a nivel departamental y Nacional.

MISION: educar, concientizar, sensibilizar a las asociadas en relación al cuidado del medio ambiente a partir de la reutilización de residuos sólidos para la elaboración de productos.

## HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)

### 1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:

#### MI PRODUCTO ES:

Bolsos artesanales laborados en bolsa plástica que busca la creatividad del diseño enmarcado en el juego de colores y formas para así transformarlo en arte para la comodidad y gusto de todas las mujeres.



**MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:**

Mujeres entre los 20 años en adelante

**MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:**

Los bolsos servirán para ser utilizados y llevados para toda ocasión y estilos de vida de muchas mujeres por sus diseños tamaños y colores accesorio.

**¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?**

Se pueden sacar 164 bolsos mensuales.

**¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?**

Unitario \$ 35.000

Al x mayor \$ 30.000

**¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?**

Cliente potencial \$ 30.000

**2- MI COMPETENCIA ES:**

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Asociación manos mágicas	X			<ul style="list-style-type: none"> <li>Falta de organización</li> <li>Precios altos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento</li> <li>Trayectoria</li> </ul>

**¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?**

Las ventajas de la Asociación son muchas ya que la conformación de 41 mujeres que están comprometidas y que además todas poseen habilidades y conocimientos para la elaboración de diferentes productos en diferentes técnicas lo cual nos permite diversificar líneas de productos.





### HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

#### 1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A.

- Artículos cursos y diferentes posicionándose en el mercado local.
- Su comercialización solo es local.
- Por ser una Asociación de Mujeres víctimas del conflicto armado tener la oportunidad de ser favorecidas en algún proyecto
- Inclusión de nuevas asociaciones que dificulten el proceso.

#### 2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON: (Modelo de negocio)

Por el momento se elaboran los productos en cada una de las de las asociadas y el día viernes nos reunimos en un salón de una Asociada a compartir experiencias, capacitarnos, entrega de productos, verificación de la calidad de producto y salen para la venta en ocasiones se entrega a almacenes de la localidad para que nos ayuden a comercializar.

#### 3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR? **Gloria Marcela Guerra**

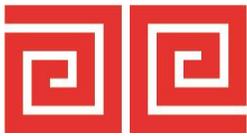
¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? **41**

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? **Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea**

¿CUÁNTO VOY A PAGAR?: Por producto **\$ 20.000**



Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA	SUE LDO		
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/Pu esto de trabajo	EXPERIEN CIA				
Gloria Marcela Guerra	Presidenta	10 años	Directora	Elaboración		
Germania del Roció Inagu		6 años	Tejedora, decoradora			
María del Socorro Escobar		5 Años	Tejedora lencería			



#### HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

##### IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO

Nombre de la pieza: **Bolsos**

Uso: **Artículo para llevar objetos, accesorios**

Oficio, técnica: **Agujeta**

Materia prima: **Bolsa plástica**

Dimensiones: L 50 cm. A 40cm. F 13

Peso: 1 k Colores:

Procedencia Artesano: **Asvimarin**

Tel/Cel: **3208310817**

País: **Colombia** Dpto.: **Putumayo**

Municipio: **Valle del Guamuez**

Vereda: **El Placer**

Características: **Es un bolso elaborado en bolsa plástica de diferentes colores lo que hace atractivo al cliente, tejido a mano; este puede ser utilizado como accesorio y se elaboran de diferentes tamaños.**

Empaque: **Producto entregado en bolsa Plástica**



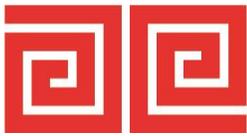
Recomendaciones: **No portar objetos que corten.**

Proceso de producción: **producto elaborado a mano con 2 agujetas N° 00, N° 01 para punto alto y punto bajo.**

**HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi  
¿Cuál son mis costos de producción?

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MATERIA PRIMA E INSUMOS (fijos) (Realizar el cálculo de materiales directos (Materias Primas e insumos que usarán en el proceso productivo))</b>					
<b>Materia Prima Insumos</b>	<b>1. Cantidad Requerida x Unidad</b>	<b>2. Unidades a producir</b>	<b>3 = 1 * 2 Total requerido</b>	<b>4. Costo Unitario</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos</b>
bolsa plástica de arroba	20 unid	164	2400		
Agujeta #100	1 unid.	41	41	1000	41.000
Agujeta #01	1 und.	41	41	1200	49.200
Terlenka	20 mts	164	3280	7	22.960
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)</b>					
<b>Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida</b>					
<b>Puesto de trabajo/tarea</b>	<b>1. Tiempo Requerido x Unidad</b>	<b>2. Valor de la hora de trabajo</b>	<b>3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad</b>	<b>4. # Unidades a producir</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total mano de obra</b>
tejeduría	24 horas	833.333	20.000	164	3.280.000



GASTOS GENERALES (Variables)			
Concepto	1.Valor mensual	2. Producción mensual (# unidades producidas)	3 = 1 / 2 Gastos x unidad producida
ARRENDAMIENTOS propio			
SERVICIOS PÚBLICOS	10.000	164	60,97
SERVICIOS GENERALES (Reparaciones, bodegaje, transporte...)	10.000	164	60,97
OTROS COSTOS (distribución, financieros, depreciación equipo, administración,)	10.000	164	60,97
<b>TOTAL</b>	<b>30.000</b>	<b>164</b>	<b>183</b>

HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:

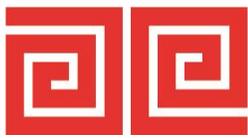
CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$205.000 EN ESPECIE:

CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: No existen

LOS COSTOS FINANCIEROS SON: \$0

2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:

- Que los productos no tengan buena acogida en el mercado Nacional.
- Competencia alta en el mercado Nacional.



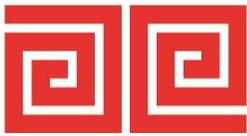
### PUNTO DE EQUILIBRIO

**¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?**

Costos fijos totales	\$23.280
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	23.097
Punto de equilibrio en número de artículos	141
Número de artículos	164
Precio de venta por unidad	\$ 35.000
Punto de equilibrio en ingresos	5.740.000

### FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)	5.740.000	6.314.000	6.945.4000	7.639.940
EGRESOS	3.332.000	3.665.200	4.031.720	4.434.892
Diferencia	2.408.000	2.648.800	2.913.680	3.205.048



## HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO

### 1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?

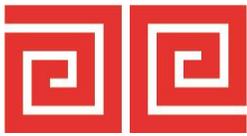
Asvimarin es una asociación con un sentido social y ecológico que genera beneficios a la comunidad, Puesto que con la utilización de bolsa plástica reciclada como materia prima se reducirá considerablemente la cantidad de este material que termina en los rellenos sanitarios y tarda mucho en descomponerse.

### 2- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?

Es positivamente ya que les permite a los asociados aprovechar todos los recursos para generar productos innovadores que le permitirá tener ingresos sin tener mucho capital.

### 3- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?

Los beneficios son muchos ya que a partir de una concientización preservamos nuestros recursos naturales y generamos fuentes de trabajo y que se encuentran en los propios hogares.



## EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

El siguiente documento guía le permitirá construir su plan de negocios con el fin de estructurar y transformar su idea en un servicio/producto real concreto e innovador.

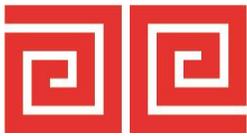
### HOJA DE TRABAJO I – GENERALIDADES

	Emprendedor líder o <b>NELCY CERON VIVAS</b>
	Dirección y Ciudad <b>Kra 8 # 16 – 06</b>
	Teléfono/Celular: <b>3117619643</b>
	Correo electrónico <a href="mailto:nelcy.ceron@hotmail.com">nelcy.ceron@hotmail.com</a>
	Tipo de organización

#### 1- MI IDEA DE NEGOCIO ARTESANAL ES:

En este espacio construya su negocio o empresa. Qué tipo de negocio voy a emprender.

Diseñar y producir lencería para alcoba, cocina y demás elementos decorativos para hogar y oficina, elaborados totalmente a mano; buscando innovar y mejorar la calidad para embellecer los espacios dentro de casa y/o oficina.



## 2- MIS OBJETIVOS Y METAS CON EL NEGOCIO ARTESANAL SON:

**META:** lograr llegar al mercado para suplir y satisfacer al cliente que adquiera los productos elaborados a mano

**OB. GENERAL:** Mejorar el producto en todas las líneas para posicionarlos con mayor facilidad en el mercado.

### **OB. ESPECIFICOS:**

- Identificar los gustos y diseños de los clientes para llegar a vender los productos con facilidad.
- involucrarnos con el comercio para encontrar mejores posibilidades de mercadeo.
- Mejorar la producción en cantidad y calidad para abrir un punto de venta.
- Buscar y adicionar más capital de trabajo para aumentar la producción de la empresa.

## 3- LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE MI NEGOCIO O EMPRESA ES:

**VISION:** Encontrar identidad y reconocimiento dentro del mercado local, departamental y nacional para satisfacer las exigencias del comprador desde la decoración y utilidades de las lencerías.

**MISION:** Desarrollar habilidades en la elaboración detallada de los productos para llegar al cliente con innovadores y llamativos diseños que satisfagan sus necesidades.



**HOJA DE TRABAJO II – MERCADO (PRODUCTO – CLIENTE - MERCADO)**

**1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:**

**MI PRODUCTO ES:**

Manta y accesorios para alcoba.  
Técnica crochet 95% a mano.

**MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:**

Mujeres entre los 30 años en adelante.

**MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:**

Vestir la alcoba principal, llevando como otros accesorios las carpetas nocheros y las puntillas para las cortinas

**¿CUANTO PRODUCTO PUEDO PONER MENSUALMENTE EN UN MERCADO?**

Mensualmente 3 juegos.

**¿CUÁNTO CUESTA MI PRODUCTO UNITARIO Y AL POR MAYOR?**

Unitario \$180.000 sencilla      \$ 200.000 doble

X Mayor \$ 16.000 sencilla      \$ 180.000 doble

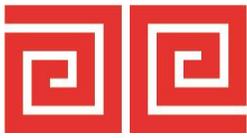
**¿CUÁL ES EL PRECIO DE MI PRODUCTO PARA MI CLIENTE?**

\$160.000      sencillo

\$180.000      sencillo

**2- MI COMPETENCIA ES:**

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		
Dilia Calderón		X		Terminados Diseños	Mayor tiempo
Janeth Fuertes		X		Copia revistas Igualdad al tejer	Visita casa a casa



### **¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?**

- Originalidad
- Calidad materia prima y acabados
- Trabajo por pedido y necesidad de diseño, color y moda.
- Preferencia del producto a nivel regional
- Accesorios llamativos

### **3- MI PLAN DE MERCADEO ES:**

¿Cuál es el plan para que los clientes conozcan mi producto?

### **¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?**

Empaque transparente para ubicación y visualización del contenido.

### **¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?**

En mi taller por el momento, punto de venta (en consignación) punto de venta propio.

### **¿VOY A HACER UN LANZAMIENTO DE MI PRODUCTO O NEGOCIO?**

Lanzamiento en los eventos realizados por CDA Putumayo y Corpoamazonia, con el SENA y en ferias del Pueblo.

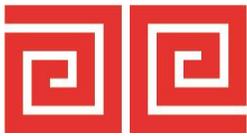
### **¿VOY A TENER DISTRIBUIDORES O VOY A COMERCIALIZAR YO MISMO**

Venta directa.

### **¿QUÉ TIPO DE PUBLICIDAD VOY A UTILIZAR?**

Tarjeta de presentación, catalogo.





### HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

#### 1- ¿LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS FRENTE A MI NEGOCIO SON? F.O.D.A

##### FORTALEZAS:

- Habilidad y destreza para desarrollar la técnica.
- Elementos de innovación y transformación.
- Productos de primera necesidad.

##### OPORTUNIDADES:

- Desarrollar y mejorar la producción.
- Fácil aceptación por su versatilidad y utilidad

##### DEBILIDADES Y AMENAZAS

- Posible competencia en el mercado
- Costos materia prima.
- Insolvencia económica.

#### 2- LOS PASOS DE MI NEGOCIO HASTA LA ENTREGA FINAL AL CLIENTE SON: (Modelo de negocio)

Compra de materia prima (hilos, lanas), estudio del modelo a trabajar, confección, revisión del producto para su calidad y venta.

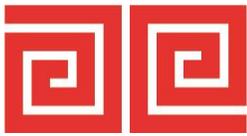
#### 3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR? **NELCY M. CERON VIVAS**

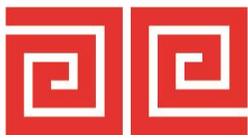
¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER? **3**

¿QUÉ TIPO DE PERSONAL REQUIERO? **Puesto de trabajo, Experiencia, Tarea**

¿CUÁNTO VOY A PAGAR? De acuerdo a la actividad realizada.



Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA			SUELDO
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/Puesto de trabajo	EXPERIENCIA				
Nency Cerón V.	Propietaria Operaria	23 años				
Sofía Riascos	Diseñadora Operaria	8 años				
Janeth Fuertes	Ayudante	10 años				



HOJA DE TRABAJO IV – PROCESO/OPERACIÓN

IMAGEN GRÁFICA DEL PRODUCTO



Nombre de la pieza: **Mantas y accesorios**

Uso: **Tejido Alcoba**

Oficio, técnica: **Crochet**

Materia prima: **Hilo guajiro, hilo líder, lana orlón**

Dimensiones: L **1.60** Ancho **60** A D

Peso: **1000 a 1400 gm** Colores: **blanco, beis, rojo, azul**

Procedencia Artesano: **Nelcy Ceron** Tel/Cel: **3117619643**  
País: **Colombia** Dpto.: **Putumayo** Municipio: **San Francisco** Vereda

Características: **liviano, fácil manejo, no se arruga**

Empaque: **Transparente, etiqueta interna.**

Recomendaciones: **Lavado a mano, no planchar.**

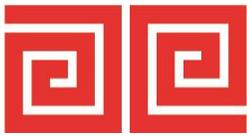
Proceso de producción: **crochet con agujeta**



**HOJA DE TRABAJO V –COSTOS DE PRODUCCIÓN**

¿Cuáles y cuántos son los materiales que se necesitan para producir mi  
¿Cuál son mis costos de producción?

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MATERIA PRIMA E INSUMOS (fijos) (Realizar el cálculo de materiales directos (Materias Primas e insumos que usarán en el proceso productivo))</b>					
<b>Materia Prima Insumos</b>	<b>1. Cantidad Requerida x Unidad</b>	<b>2.Unidades a producir</b>	<b>3 = 1 * 2 Total requerido</b>	<b>4.Costo Unitario</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos</b>
Hilo líder	1	3	3	70.000	210.000
<b>NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)</b>					
<b>Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida</b>					
<b>Puesto de trabajo/tarea</b>	<b>1.Tiempo Requerido x Unidad</b>	<b>2.Valor de la hora de trabajo</b>	<b>3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad</b>	<b>4.# Unidades a producir</b>	<b>5 = 4 * 3 Costo total mano de obra</b>
tejedora	40 horas	2.000	80.000	3	240.000
<b>GASTOS GENERALES (Variables)</b>					
<b>Concepto</b>			<b>1.Valor mensual</b>	<b>2. Producción mensual</b>	<b>3 = 1 / 2 Gastos x unidad</b>



		(# unidades producid as)	producida
ARRENDAMIENTOS			
SERVICIOS PÚBLICOS	12.000	3	4.000
SERVICIOS GENERALES (Reparaciones, bodegaje, transporte...)			
OTROS COSTOS (distribución, financieros, administración, depreciación equipo)	6.000	3	2.000
TOTAL	15.000	3	6.000

### HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

#### 1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:

CON RECURSOS PROPIOS POR VALOR DE: \$ 500.000 EN ESPECIE \$  
100.000

CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$ 0

LOS COSTOS FINANCIEROS SON: \$ 0

#### 2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:

- Tiempo para terminar la labor.
- Por temporada navideña bajan ventas.



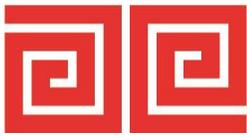
**PUNTO DE EQUILIBRIO**

**¿CUÁNTOS PRODUCTOS Y A QUÉ PRECIO DEBO VENDER PARA NO PERDER DINERO?**

Costos fijos totales	450.000
Dividido por precio de venta unitario - costos variables unitarios	150.000
Punto de equilibrio en número de artículos	3
Número de artículos	3
Precio de venta por unidad	200.000
Punto de equilibrio en ingresos	600.000

**FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS**

<b>Concepto</b>	<b>Periodo 1</b>	<b>Periodo 2</b>	<b>Periodo 3</b>	<b>Periodo 4</b>
INGRESOS (Ventas)	600.000	660.000	726.000	799.000
EGRESOS	450.000	473.000	497.000	522.000
Diferencia	150.000	187.000	229.000	277.000



HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO

**1- MI NEGOCIO O PRODUCTO VA A AFECTAR PARA BIEN MI COMUNIDAD?**

Afecta para bien porque:

- Genera trabajo manual.
- Despertará interés por la labor.
- Aumentarán los ingresos familiares.
- Mejorará la calidad de vida.
- Fortalecerá la artesanía y recuperará lo perdido en diseño y laboriosidad tradicional.

**2- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?**

Mejora mi calidad de vida.

**3- VOY A GENERAR BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD EN DONDE VOY A ESTAR CON MI NEGOCIO O EMPRESA?** Si y muchos, volverán las costumbres de aprovechar el tiempo libre en algo con mucho beneficio económico y terapéutico.