



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

Talleres de emprendimiento y empresarismo

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

CONTRATO ADC-2014-290 / 216

CONTRATISTA:



Fundación
cultural
del Putumayo



MARZO 2015

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

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:
Anna Cristina Maya Ruiz – CONTADOR P.**

Tabla de contenido

Resumen	7
Introducción.....	8
2. Descripción del Trabajo.....	10
3. Resultados.....	11
4. Conclusiones	25
5. Limitaciones y dificultades	26
6. Recomendaciones y sugerencias.....	27
Bibliografía	28

Resumen

El proyecto “Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo” implementó desde agosto a diciembre de 2014, actividades en el módulo empresarial donde se incluyen talleres de empresarismo y emprendimiento; donde después de hacer un análisis se determinó la necesidad de realizar dichos talleres en los municipios del Valle del Guamuéz con las asociaciones ASVIMARÍN y Jóvenes Emprendedores de El Tigre, en Puerto Asís y el Resguardo de Condagua (Mocoa), con artesanos organizados e independientes.

Las herramientas metodológicas utilizadas para el desarrollo de los talleres son presentaciones en power point donde se dan a conocer los conceptos generales de emprendimiento y empresarismo, cadena de valor y como lograr que su negocio sea exitoso, además de trabajar iniciativas para asociarse cuales pueden ser las formas de asociatividad y tratar los temores que tienen los artesanos frente a la formalización.

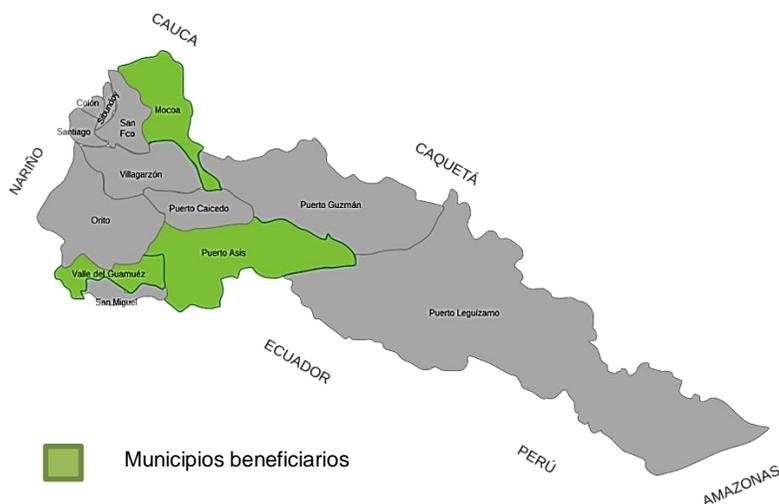
Los artesanos además piden tratar el tema de trabajo en grupo expresan las dificultades que existen en el contexto que no facilita las condiciones para hacerlo, y la necesidad de generar capacidades de gestión para mejorar el nivel de comercialización de sus productos.

Introducción

Artesanías de Colombia a través de la Fundación Cultural del Putumayo propone profundizar los contenidos sobre temas de emprendimiento y empresarismo por lo que se procede a explicar utilizando como apoyo una presentación gráfica en Power Point, y realizar un conversatorio donde se tratan varios temas propuestos por los artesanos tanto asociados como individuales. Las capacitaciones realizadas en el tema de emprendimiento, se enfoca en temas claves 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. Se realiza lluvias de ideas para conocer las ideas de negocios que tienen los artesanos 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.

Para lo anterior se propone exponer los temas ante dos asociaciones del Valle del Guamuéz: “Asociación de Víctimas Mujeres Artesanas Innovadoras (ASVIMARÍN)” y “Jóvenes emprendedores El Tigre”, así como con artesanos organizados e independientes de los municipios de Puerto Asís y Mocoa, en este último, específicamente en el resguardo de Condagua.

Ilustración 1. Zonas de intervención del proyecto.



Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2012.

La selección de los participantes en los talleres (municipios y grupos) se realiza a partir de dos criterios: información y la continuidad en la participación de los artesanos. En los municipios del bajo Putumayo se dispone de información limitada sobre la actividad artesanal en comparación con los municipios del alto Putumayo, además, en el caso de Villa garzón, la zona urbana de Mocoa y San Miguel, los artesanos participantes no eran siempre los mismos. La convocatoria e invitación a los artesanos de los municipios mencionados se realizó a través de varios medios: perifoneo, cuñas radiales, llamadas telefónicas, voz a voz, visitas domiciliarias.

2. Descripción del Trabajo

Los talleres se empiezan con una estrategia de dialogo de saberes donde se conoce que es lo que le interesa al artesano, esta como estrategia fundamental para transmitir conocimientos, para transformar ideas y contribuir a la apropiación del conocimiento.

Para el desarrollo de los talleres se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- **Adecuada Comunicación.** Estrategia que involucra y permite la cohesión y eficacia del trabajo entre el equipo técnico de trabajo y los artesanos y artesanas del proyecto. Así en la medida en que se garantiza el buen uso de los canales de comunicación, el trabajo de campo cumplirá cada uno de los objetivos.
- **Participación activa con los artesanos.** Sin esta estrategia el trabajo carecerá de fundamento local de conocimiento, dado que es una condición para la ejecución del trabajo, la participación garantiza el dialogo de saberes y permite que los artesanos se apropien del conocimiento.
- **Trabajo interdisciplinario.** Esta estrategia es la garantía del logro de los objetivos de cada actividad en el proyecto, aquí el trabajo de aula se concibe y desarrolla desde la discusión, socialización y aportes metodológicos y conceptuales de los diferentes profesionales del proyecto y teniendo en cuenta los puntos de vista y aportes de los artesanos participantes.

Con la participación activa de los artesanos preguntando y dando respuestas a los interrogantes empiezan a surgir nuevas ideas entre ellos lo que conlleva a ampliar su conocimiento sobre el tema, surgen ideas para formalizar los grupos de trabajo y se terminan tratando varios temas que al final se proponen como recomendaciones para nuevos talleres.

3. Resultados

Partiendo de que el objetivo general de estos talleres es contribuir a mejorar las condiciones de vida, ingresos y empleo a los artesanos del departamento del putumayo, y realizar un acompañamiento a las estrategias de vida de las familias artesanas para incrementar sus activos físicos y financieros, mejorando sus oportunidades de ingresos y empleo, se procede a explicar temas que ayuden al fortalecimiento y desarrollo de las capacidades locales de empresarización a través de procesos formativos que contribuyan a la construcción y mejoramiento del capital humano y social; en los talleres se trataron los siguientes temas:

FUNDAMENTOS DE EMPRENDIMIENTO

- Conceptualización
- Proceso Emprendedor
- Mentalidad y espíritu emprendedor
- Características de un emprendedor

IDEA EMPRESARIAL

- La idea y el concepto de negocio
- Idea de negocio identificación
- Formulación de la idea
- Plasmar idea de negocio

INVESTIGACION DE MERCADOS

- Herramientas para la investigación de mercados
- Segmentar

- Analizar
- El producto y el precio

PLAN DE NEGOCIO

- Nombre del negocio logotipo
- Visión, misión, objetivos
- Estructura organizacional
- Financiamiento

FORMALIZACION

- Actividad económica, y clases de sociedades
- Paso a paso para crear la empresa
- Tributación
- Formalización en cámara de comercio y Dian

Como metodología para el desarrollo del taller se utilizaron los formatos de hojas de trabajo, los cuales fueron diligenciados por los artesanos de manera individual y se les dejó el material a cada uno de ellos para que mejoren las ideas. Esto con el objetivo de que en futuros talleres puedan consolidar su plan de negocios como herramienta de presentación. Se hace énfasis en que lo primero que se debe realizar para montar una empresa artesanal es el plan de negocios, que es un documento necesario para solicitar financiación, captar inversores, incluso para solicitar la capitalización de la prestación por desempleo.

El plan de negocios es una hoja de ruta que nos marcara cómo vamos a desarrollar nuestro proyecto para que tenga éxito. Cuál va ser el punto de partida, los recursos que necesitamos para ello y de qué manera vamos a hacer rentable nuestra idea. No deja de ser un ejercicio de adivinación porque nunca vamos a tener la certeza, de que los resultados que vamos a obtener se acerquen nuestra estimación, pero, bien hecho, son los planos sobre los que edificar la futura empresa.

El plan de negocio es un documento que sirve para convencer a otros de que nuestro negocio va a ser rentable, por lo que podemos manipularlo a nuestra conveniencia. La utilidad del mismo es, exclusivamente, hacer creer a los demás que la idea es buena y va a producir beneficios. El problema es que emprender no consiste en engañar al banco para que te preste dinero, ese dinero antes o después hay que devolverlo. Lo que debemos de tener claro es que para emprender hay que ser honestos, en primer lugar, con nosotros mismos. No sólo es poco recomendable intentar engañar a los demás para conseguir esa financiación que necesitamos, sino que es nefasto engañarnos a nosotros mismos para convencernos de que nuestra idea es buena y va a ser rentable.

Desarrollar un buen plan de negocio es necesario, sobre todo, para poder definir cuál va a ser nuestro proyecto y cómo va a ser rentable, de tal manera que los demás vean sus posibilidades. Pero hay que hacerlo con el mayor rigor posible, de manera objetiva, porque si además de engañar a los demás, lo hacemos a nosotros mismos, las posibilidades de crear nuestra empresa son muchas, pero más todavía de que fracasemos posteriormente.

Los formatos de hojas de trabajo utilizadas que se utilizaron para el desarrollo del taller de emprendimiento y empresarismo son:

DOCUMENTO GUIA PARA

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
	Dirección y Ciudad
	Teléfono/Celular
	Correo electrónico
	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.



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





**artesañas
de colombia**

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

A large rectangular area defined by a dotted teal border, intended for writing the mission and vision of the business.

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

1- EL ANÁLISIS DE MERCADO ES:

MI PRODUCTO ES:

Four horizontal dashed lines for writing the product description.

MI TIPO DE CLIENTE O MI MERCADO META:

Four horizontal dashed lines for writing the target client or market.

MI PRODUCTO LE VA A SERVIR PARA:

Four horizontal dashed lines for writing the purpose of the product.



**artesanías
de colombia**

¿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?

2- MI COMPETENCIA ES:

Empresas competidoras	Aceptación			Puntos débiles	Puntos fuertes
	Alta	Regular	Poca		

¿QUÉ VENTAJAS Y HABILIDADES TENGO PARA ASEGURAR MI ÉXITO?

3- MI PLAN DE MERCADEO ES:

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

¿CÓMO PIENSO PRESENTAR MI PRODUCTO?

¿CÓMO VOY A ATENDER A MIS CLIENTES?

¿VOY A 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?

4- PROYECCIÓN DE VENTAS

Producto	Precio	Trimestres Año 1				Año 1	Año 2	Año 3
		1	2	3	4			

HOJA DE TRABAJO III – ORGANIZACIÓN/ADMINISTRACIÓN

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

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

3- MI NEGOCIO ADMINISTRATIVAMENTE SE COMPONE DE:

¿QUIEN VA A SER EL DIRECTOR?

¿CUÁNTOS EMPLEADOS VOY A TENER?

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

¿CUÁNTO VOY A PAGAR?

Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO						
ESTRUCTURA		HOJA DE VIDA	TAREA			SUELDO
MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO/Puest o de trabajo	EXPERIENCIA				

Empaque

Recomendaciones

Proceso de producción:

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?

COSTOS DE PRODUCCIÓN					
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))					
Materia Prima Insumos	1. Cantidad Requerida x Unidad	2.Unidades a producir	3 = 1 * 2 Total requerido	4.Costo Unitario	5 = 4 * 3 Costo total Materia Prima Insumos
NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS de MANO DE OBRA (fijos)					
Realizar el cálculo costos de mano de obra por unidad producida					
Puesto de trabajo/tarea	1.Tiempo Requerido x Unidad	2.Valor de la hora de trabajo	3 = 1 * 2 Costo mano obra x unidad	4.# Unidades a producir	5 = 4 * 3 Costo total mano de obra
GASTOS GENERALES (Variables)					
Concepto			1.Valor mensual	2. Producción mensual (# unidades producidas)	3 = 1 / 2 Gastos x unidad producida



**artesanías
de colombia**

ARRENDAMIENTOS			
SERVICIOS PÚBLICOS			
SERVICIOS GENERALES (Reparaciones, bodegaje, transporte...)			
OTROS COSTOS (distribución, financieros, administración, depreciación equipo)			
TOTAL			

HOJA DE TRABAJO VI – ECONOMÍA/FINANZAS

1- MI NEGOCIO VOY A EMPRENDERLO:

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

CON CRÉDITO BANCARIO POR VALOR DE: \$ _____

LOS COSTOS FINANCIEROS SON: _____

2- LOS RIEGOS QUE TENGO SON:



**artesanías
de colombia**

PUNTO DE EQUILIBRIO

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

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

FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS

Concepto	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
INGRESOS (Ventas)				
EGRESOS				
Diferencia				

HOJA DE TRABAJO VII – IMPACTO

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



2- ES POSITIVO LA FORMA QUE LO AFECTA?

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

Con el formato anterior se les explico a los artesanos los temas de Conceptualización, · Proceso Emprendedor,· Mentalidad y espíritu emprendedor, Características de un emprendedor, · La idea y el concepto de negocio· Idea de negocio identificación, · Formulación de la idea· Plasmar idea de negocio · Herramientas para la investigación de mercados· Segmentar· Analizar. El producto y el precio· Nombre del negocio logotipo, · Visión, misión, objetivos, · Estructura organizacional y · Financiamiento.

Para los temas de FORMALIZACION, · Actividad económica, y clases de sociedades, · Paso a paso para crear la empresa, · Tributación, · Formalización en

cámara de comercio y Dian, se utilizó además de la presentación en power point las cartillas elaboradas para el Artesano empresario.



Fotografías. Talleres de emprederismo y emprasarismo. Condagua. Foto tomada por: Juan Carlos Delgado. Febrero de 2015.

4. Conclusiones

De parte de los artesanos se siente que valoran este ejercicio, cada uno de los talleres aporta al fortalecimiento de las capacidades empresariales que se convierten en una herramienta que permite entender y lograr apropiación de conceptos.

Después de cada taller en los diferentes municipios, los artesanos solicitaron ampliación de temas o inclusión de nuevos temas de los cuales se deja como recomendación para futuros proyectos.

Por falta de patrocinio o no tener los recursos necesarios se observa la existencia de un número reducido de ferias en las que pueden participar los artesanos. Se manifiesta problemas de lejanía y transporte como uno de los problemas principales para la asistencia a eventos comerciales.

“Sin clientes no hay Ingresos” es otra de las conclusiones a la que llegan los artesanos con lo que queda claro que todas las partes que participan en el proceso de elaboración y comercialización de las artesanías deben quedar satisfechas, y todo depende la calidad del producto, el precio, la rapidez con que se atienda, la variedad de opciones, la distribución y de las ventajas competitivas que se manejen como empresa.

Se logra por medio del taller identificar la diferencia entre ser emprendedor y ser empresario, el ciclo de emprendimiento y de Empresarismo, con base en las experiencias, testimonios y análisis de los artesanos. Se utilizan las cualidades definidas, para que sirvan de ejemplo a los artesanos y personas que quieran hacer empresa de manera exitosa y sin frustración.

5. Limitaciones y dificultades

Después de analizar rápidamente la situación que viven los artesanos como una realidad empresarial que se ha propagado en gran parte de las empresas, organizaciones y negocios, situación que ha creado inquietud entre los artesanos y la comunidad no solamente a nivel regional sino de Colombia y a nivel internacional, es frecuente escuchar durante los talleres comentarios como: "estamos en crisis", "la crisis es en todo el mundo", "esto está muy duro" y otros; algunos artesanos emprendedores con pensamiento positivo que buscan oportunidad han empezado su negocio con esfuerzo propio en la casa y tienen la idea de llegar algún día transformado en empresario llevando a la práctica ideas de negocios, con esfuerzo inician su empresa, dejando muchas veces alguna vinculación laboral pero en poco tiempo desaparecen

6. Recomendaciones y sugerencias

Tener en cuenta las temáticas presentadas por los artesanos para la programación de nuevos talleres.

Ampliar el número de horas de los talleres para poder abordar los temas con más profundidad.

Bibliografía

Artesanías de Colombia. (2014). *Cartilla de desarrollo humano*. Bogotá: Subgerencia de Desarrollo y fortalecimiento de la cadena de valor del sector Artesanías de Colombia.

Artesanías de Colombia. (s/f (b)). *Anexo 1*. Bogotá: Artesanías de Colombia.

Artesanías de Colombia. (s/f(a)). *Acompañamiento a procesos organizativos*. Bogotá: Artesanías de Colombia.

Sanabria, J. (2006). *El Constructivismo como modelo pedagógico*. Recuperado el 17 de 01 de 2015, de Colombia Aprende: https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=http%3A%2F%2Fwww.colombiaprende.edu.co%2Fhtml%2Fdocentes%2F1596%2Farticles-169653_archivo.doc