



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesañas de colombia s.a.

**Formulación del proyecto de
Estructuración de la Cadena Productiva
de la Sericultura
Departamento de Cauca**

Bogotá, 2003

3. Título del programa, proyecto:

Estructuración de la Cadena Productiva de la Seda en el Departamento del Cauca.

4. Duración total:
Un año

5. Ciudad sede del programa, proyecto o actividad:
Bogotá, D.C.

6. Cobertura geográfica (ciudades y/o poblaciones):
Timbío, El Tambo, Piendamó (vereda San José), Morales, Santander y Popayán, cubriendo 120 mujeres campesinas, cabeza de familia en el departamento del Cauca e integrada a la cadena productiva en el Eje Cafetero

4. Población a atender (**número, ubicación, descripción**)

La población que se cubriría con este proyecto es de cerca de 120 mujeres campesinas cabeza de familia, que viven totalmente del oficio de la tejeduría en seda, quienes se han ido vinculando a este oficio desde hace quince años. Timbio es una localidad perteneciente a Popayán, queda ubicada a 15 minutos de esta ciudad, su clima varía entre los 15 y 18° de temperatura. Esta actividad comenzó debido a un estudio coreano el cual determinó que las condiciones de clima y la calidad de tierra del Cauca eran óptimas para todo el desarrollo de la sericultura, de esta forma se implementó este oficio, cuya meta para los coreanos era producir a gran escala, ellos abandonaron el proyecto cuando este no se hizo viable debido a que la inversión presupuestada no correspondía a la inversión real del proyecto, por tal razón, los coreanos dejaron este legado en Colombia, para que fuera aprovechado por las artesanas del territorio; con los años esta actividad fue incrementándose y debido a la creciente demanda ya que la fibra es una de las más apetecidas del mundo por sus cualidades térmicas, su brillo, textura y caída.

En este momento la actividad ha sido implementada en el eje cafetero, en Bolivia, Ecuador y otros países andinos están planificando su implantación.

Las mujeres que habitan en Timbio, Cauca están localizadas de la siguiente manera: Coltesedas, (32 mujeres) Principalmente en el casco urbano, Hitesedas (15 mujeres) en la vereda el altillo, Sedas la Aradita (6 mujeres) en la vereda la Aradita, Multisedas (5 mujeres) en la carretera y en la vereda Cinco Días; en el Tambo (19 mujeres), Piendamó (8 mujeres), Morales (8 mujeres), Popayán (15 personas) . Casi en su totalidad son madres cabeza de familia, estas mujeres tienen cada una un taller en su casa, allí sus hijos, sobrinos, nueras y vecinos ayudan eventualmente a esta labor convirtiéndose en beneficiarios indirectos de este oficio.

2. FUNDAMENTO DEL PROYECTO

2.1 DIAGNOSTICO PREVIO DE LA POBLACIÓN A ATENDER

La comunidad que labora con seda en el Cauca, conformada por artesanas de Timbio (58 mujeres), Tambo (19), Piendamó vereda San José (8), Morales (8), Santander (12) y Popayán (15) , está constituida por aproximadamente 120 mujeres, cabezas de familia, quienes obtienen de este trabajo todos los ingresos para sus sostenimiento y el de sus hijos. El número de mujeres que se ha ido vinculando a esta actividad ha ido creciendo paulatinamente, porque han encontrado a través de ella la oportunidad para sostenerse; sin embargo se ha ido complicando el hecho de mantenerse en el mercado debido a que a ido surgiendo competencia en Colombia y el mundo; se ha observado en el Cauca como después de que los pedidos iban creciendo estos han ido bajando y naturalmente, la preocupación es grande porque esta labor sostiene un número importante de familias.

Los productos líderes que producen estas comunidades son chales, bufandas en telar horizontal y con la técnica de puntillas (consiste en entretejer los hilos en un marco de madera el cual tiene puntillas a su alrededor para brindar apoyo a la estructura de tejido que se va elaborando.), otros artículos de menor comercialización son las blusas, sacos y algunos accesorios elaborados en dos agujas y en crochet, técnicas que no dominan completamente, por tal razón la calidad en estos artículos es deficiente. El proceso de producción para los productos en seda consiste en primera medida en la cría del gusano de seda, el cual es enviado desde Pereira y comprado por los sericultores de 2 o 3 días de nacido, dura entre 20 o 25 días comiendo morera y luego durante 5 días se encapulla, luego viene la recolección, en la cual se obtienen capullos entre primera y cuarta categoría, seguidamente se devana el filamento por medio de agua caliente, este proceso se realiza manualmente en estufas de gas y las artesanas de menores recursos lo hacen con estufas de leña, el siguiente proceso es el retorcido el cual se realiza en la retorcedora, este determina la calidad del hilo por las vueltas que se le dá; el desgome es un proceso donde se debe controlar la cantidad de soda cáustica pues si nos es así la seda se puede tornar peluda; El teñido es la siguiente fase, con colorantes naturales ó con colorantes industriales, estos empleados desde hace varios años debido a la diversidad de cartas de color que quieren los compradores, en este momento el filamento está presentando una especie de caspa a lo que las artesanas llaman pilling y no han podido obtener el negro puro; en el encañuelado se ordenan las fibras para ser utilizadas en el telar, en esta parte algunas veces es dificultoso debido a que el filamento presenta desigualdades debido a la falta de calidad en los procesos anteriores, en la fase de urdido se alista el filamento para ser ordenado paralelamente para ser tejido, si el artículo se va a realizar en dos agujas o crochet esta paso se elimina, finalmente el tejido plano realizado en los telares horizontales presenta en algunas ocasiones mal manejo de bordes, desigualdades que le restan calidad al producto final, en cuanto a los artículos elaborados en crochet o dos agujas, estos requieren de mejoras en su técnica.

En cuanto a la comercialización, la realizan a través de los contactos que obtienen en las diferentes ferias a donde asisten.

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

ESLABON PREPARACIÓN DE MATERIAS PRIMAS

1. Algunos de los procesos productivos no se encuentran estandarizados, por tal razón la calidad de la materia prima varia en su calidad, tienen problemas con el tinturado en negro el cual está presentando sangrado en la actualidad y el filamento preparado en Cocosilk y en ocasiones en Timbio, presenta una especie de caspa al ser tejido, las artesanas le llaman pilling.

2. El Cauca se encuentra en desventaja respecto al eje cafetero, debido a que allí Cocosilk le entrega a las artesanas el filamento estandarizado en su titulaje y encañuelado; debido a esto las artesanas del Cauca tienen unos costos más altos en su producción, pues la extracción del filamento se realiza de forma manual, en cambio en el eje cafetero se hace industrialmente.

ESLABON DE LA PRODUCCION

3. La estructura manufacturera desigual conlleva a rendimientos bajos, tipos de telares rústicos los cuales son frecuentes entre las artesanas que habitan en las veredas frente a telares más modernos de las artesanas del casco urbano, lo mismo sucede con las estufas para tinturar, mientras las primeras lo hacen en leña, las segundas poseen estufas a gas donde controlar la temperatura es mucho más fácil durante el proceso de tintura.

4. Los productos líderes llevan aproximadamente 5 años en el mercado, es necesario realizar desarrollo de producto para penetrar nuevos nichos y mercados. Los productos enunciados están siendo copiados en otras comunidades llenando el mercado del mismo producto y este está llegando a su límite de vida, de igual forma

ESLABON DE LA COMERCIALIZACIÓN

5. Es necesario desarrollar empaque, fortificar la imagen corporativa y capacitar a las artesanas para la exhibición de sus productos durante diferentes eventos.

es Creación de empaques: Asesoría Diseñadora textil e industrial

6. Las etiquetas que poseen llevan poca información acerca del proceso de obtención del producto. Diseño de etiqueta: Asesoría Diseñador gráfico

7. Pérdida de sostenibilidad en los mercados conquistados. Las artesanas deben reconquistar estos mercados y para aumentar su nivel de ventas deben penetrar nuevos mercados.

8. Las artesanas conocen bien los productos, manejan costos y tienen cifras de producción, sin embargo deben desarrollar más su capacidad de negociación.

9. Certificación ambiental y adquisición de la norma ISO 9000, para poder ser más competitivas en los diferentes mercados.

10. Apoyo de actividades conducentes a la colocación de los productos en nuevos mercados

11. Capacitación para Cultura Organizacional: Capacitación con personal calificado

La anterior problemática, debe atenderse en forma inmediata para lograr penetrar en los mercados externos, en forma competitiva en razón a las excelentes condiciones agroclimáticas y raza del gusano bivoltino, colocándolo en un lugar privilegiado frente a los otros países que son o puedan ser sericultores.

Las artesanas del Cauca, necesitan encontrar estrategias para ser más competitivas y esta posibilidad se puede encontrar en la articulación de las cadenas productivas Cauca- Eje cafetero.

Es necesario lograr concertación con Cocosilk para proveer la materia prima, a bajos costos (utilizan maquinas industriales para extraer el filamento, reduce sustancialmente los costos); por otro lado sus productos lideres ya llevan en el mercado varios años y deben comenzar a buscar nuevos nichos de mercado con productos de diferentes rangos de precio, mezclas de materiales, fortalecimiento y creación de nuevas líneas de productos en telar horizontal, crochet y dos agujas y perfeccionamientos de las mismas, mejorar su control de calidad, elevar sus niveles productivos, mejorar los procesos de obtención del filamento y teñido, desarrollar una imagen en el empaque y las etiquetas acorde al tipo de producto ofrecido, desarrollar un espíritu investigador hacia los perfiles del mercado formar una unidad de comercialización que ellas mismas manejen, para buscar de manera constante nuevas oportunidades de negocio en el mundo y trabajar en la capacitación en cultura organizacional, desarrollando en las artesanas su capacidad de ser proactivas y de trabajar en equipo.

Con la ejecución de esta propuesta se pretende, en primera instancia que las artesanas mejoren y estandaricen las diferentes fases del proceso productivo: devanado en donde deberán controlar la temperatura de manera constante e implementar estufas donde lo puedan hacer; retorcido en donde se deben controlar las torsiones de hilo según el tipo de uso que este va a tener (dependiendo del desarrollo de producto), controlar durante el desgome la cantidad de soda cáustica a emplear para evitar daños en la fibra, optimizar el proceso de tinturado eliminando el pilling y obtener el color negro sin sangrado, mejorar el proceso de encañuelado, obviamente, mejorando los procesos anteriores y organizando los tipos de filamento de acuerdo a sus características físicas y su uso final. Estas mejoras se deben implementar para que la comunidad obtenga la norma ISO 9000 que le abrirá con mayor facilidad las puertas para la exportación al mundo y en especial al viejo continente.

Otro logro que se pretende es que se diseñen y diversifiquen diferentes líneas de productos para diferentes mercados, es decir lograr una mayor participación en el mercado dirigiéndose a nuevos nichos, primero clase media con productos de mediano precio, segundo, el mercado de ferias en donde se conquista un público de clase alta, estrato 6 y productos para clase 8, 9 europea. Creación de empaques según el tipo de producto, diseñar un tipo de etiqueta muy gráfica en donde el comprador pueda visualizar algunos procesos del objeto comprado.

Fortalecimiento del eslabón de la comercialización, en donde las artesanas se preparen para procesos de negociación y conozcan como abrir nuevos mercados.

Debido a que en Colombia (eje cafetero) y en otros países como Ecuador y Bolivia se ha ido implementando este oficio, las artesanas del Cauca, necesitan encontrar nuevas formas para ser más competitivas, en primer lugar concertar con Cocosilk que provea la materia prima, de la misma forma como le provee al eje cafetero y a bajos costos (utilizan maquinas industriales para sacra el filamento, esto debe reducir sustancialmente los costos); por otro lado sus productos lideres ya llevan en el mercado varios años y deben comenzar a buscar nuevos nichos de mercado con productos de diferentes rangos de precio, mezclas de materiales, fortalecimiento y creación de nuevas líneas de productos en telar horizontal, crochet y dos agujas y perfeccionamientos de las mismas, mejorar su control de calidad, elevar sus niveles productivos, mejorar los procesos de obtención del filamento y teñido, desarrollar una imagen en el empaque y las etiquetas acorde al tipo de producto ofrecido, desarrollar un espíritu investigador hacia los perfiles del mercado formar una unidad de comercialización que ellas mismas manejen, para buscar de manera constante nuevas oportunidades de negocio en el mundo y trabajar en la capacitación en cultura organizacional, desarrollando en las artesanas su capacidad de ser proactivas y de trabajar en equipo.

Con la ejecución de esta propuesta se pretende, en primera instancia que las artesanas mejoren y estandaricen las diferentes fases del proceso productivo: devanado en donde deberán controlar la temperatura de manera constante e implementar estufas donde lo puedan hacer; retorcido en donde se deben controlar las torsiones de hilo según el tipo de uso que este va a tener (dependiendo del desarrollo de producto), controlar durante el desgome la cantidad de soda cáustica a emplear para evitar daños en la fibra, optimizar el proceso de tinturado eliminando el pilling y obtener el color negro sin sangrado, mejorar el proceso de encañuelado, obviamente, mejorando los procesos anteriores y organizando los tipos de filamento de acuerdo a sus características físicas y su uso final. Estas mejoras se deben implementar para que la comunidad obtenga la norma ISO 9000 que le abrirá con mayor facilidad las puertas para la exportación al mundo y en especial al viejo continente.

Otro logro que se pretende es que se diseñen y diversifiquen diferentes líneas de productos para diferentes mercados, es decir lograr una mayor participación en el mercado dirigiéndose a nuevos nichos, primero clase media con productos de mediano precio, segundo, el mercado de ferias en donde se conquista un público de clase alta, estrato 6 y productos para clase 8, 9 europea. Creación de empaques según el tipo de producto, diseñar un tipo de etiqueta muy gráfica en donde el comprador pueda visualizar algunos procesos del objeto comprado.

Fortalecimiento del eslabón de la comercialización, en donde las artesanas se preparen para procesos de negociación y conozcan como abrir nuevos mercados.

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

Los diferentes problemas de la cadena productiva en Timbio Cauca, refleja la caída en la dinámica productiva del grupo, en donde por problemas de tipo individualista se perdió terreno en la conquista de nuevos mercados y con la generación de una rápida y buena competencia, el Cauca está quedando a la zaga, las posibilidades para fortalecer este grupo podrían trabajarse haciendo énfasis en los tres grandes eslabones en donde se han encontrado deficiencias.

1. Eslabón de la materia prima: Debe llegarse a una concertación con las directivas de la Empresa Cocosilk en donde se llegue a un acuerdo para proveer tanto al eje cafetero como al Cauca para que se pongan a la par a competir, no entre estas dos regiones sino frente al mundo. Los Sericultores del Cauca, podrían, a su vez, proveer a la fábrica con capullo de excelente calidad para que este sea procesado en Pereira. Para estandarizar los procesos de este eslabón, se debe fortalecer la relación entre las diferentes empresas existentes en el Cauca, con el apoyo del CDTs quien ha sido pieza importantísima en la organización de las artesanas en el Timbio.

2. Eslabón de la producción. Estandarización de procesos productivos y mejoras durante esta fase a fase de acuerdo a los requerimientos arriba mencionados, enfatizando el componente de diseño, el cual es de vital importancia por cuanto incluye asesoría técnica durante las diferentes fases de la cadena, define estándares, estudio y solución de los problemas durante la preparación de la materia prima (lo que el grupo llama pilling, en realidad es una especie de caspa en el filamento, acentuándose en la materia prima que provee Cocosilk), talleres de creatividad enfocados a diseñar los nuevos productos de acuerdo al tipo de mercado, apropiación de elementos culturales, diversificación de productos a través de los sondeos de mercado, a través de los diferentes sistemas de información, pruebas piloto, análisis de la oferta y su producción: Asesoría de un Ingeniero Industrial y una diseñadora Textil con la participación activa del grupo.

Diseño y diversificación de producto para los tres segmentos escogidos: Asesoría Diseñadora Textil.

3. Eslabón de la comercialización para mejorar este eslabón, se hace necesaria mejorar la intervención a nivel de diseño para mejorar la imagen, creación de empaques acorde con la calidad del producto, mejoramiento de etiquetas, fortalecimiento en los sistemas de exhibición, consecución de diferentes niveles de información acerca de las tendencias y conseguir ser certificadas con la norma ISO 9000, se hacen necesarias Asesorías con diseñadores textiles e industriales. Rediseño de etiqueta: Asesoría Diseñador gráfico. Capacitación para la comercialización, mejorar el poder negociación de las artesanas. Capacitación para Cultura Organizacional, para lo cual se podría contar con el apoyo de la Cámara y Comercio de Popayán.

2.4. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

El desarrollo de la sericultura fue iniciada en Colombia a principios de los 70 por la Federación Nacional de Cafeteros y más adelante se vinculó el sector privado y en colaboración con el Ministerio de agricultura se ha promovido este sector entre los pequeños y medianos caficultores como una nueva alternativa agroindustrial de ingresos para ellos.

En el campo de la producción artesanal, fueron Artesanías de Colombia y la Federación Nacional de Cafeteros los pioneros en la implementación de estos programas en Chinchiná, Caldas y Timbío Cauca. Por espacio de 5 años se mantuvo una alianza estratégica entre ambas entidades, sentando las bases y desarrollando la industria artesanal de la seda en el país.

Artesanías de Colombia a continuado y hasta la fecha el apoyo a la base productiva de Timbío tanto en diseño como en tecnología, promoción y mercadeo.

Comparado con otros países en vía de desarrollo, Colombia tiene un excelente e infinito potencial para el desarrollo de la industria en el mundo. La sericultura es una industria relativamente nueva (comparada, por ejemplo con la industria del café), que a pesar de haberse iniciado en 1970 es solo a partir del 90 con la vinculación de industrias privadas que tienen un mayor desarrollo y es recomendada como una alternativa no solo como sustitución a los cultivos del café sino también a los de la coca. Esta alternativa está basada en las siguientes grandes ventajas en los siguientes tres principales componentes: Condiciones agroclimáticas favorables, condiciones socioeconómicas y disponibilidad de recursos genéticos superiores.

Las condiciones agroclimáticas favorables para la producción de capullos bivoltinos en las zonas seleccionadas comparada con las condiciones esenciales para el desarrollo de la sericultura en otros países, Colombia posee condiciones superiores particularmente en términos agroclimáticos. El país tiene áreas muy potenciales para el desarrollo de la sericultura en los departamentos de Cauca, Caldas, Risaralda, Valle y Quindío (con altitudes entre 1000 y 1500msnm) cuyas topografías son igualmente aptas para el desarrollo de la sericultura bivoltina. Con promedio de temperatura entre 20 y 30°C y precipitaciones entre 1500 y 2000mm por año, las áreas seleccionadas son las más apropiadas tanto para el cultivo de la morera como para la cría de gusanos para alcanzar producciones de capullo en excelente cantidad y calidad durante el año.

La sericultura en los países de zonas templadas puede realizarse en períodos de máximo 6 meses por año y las producciones de morera alcanzan 15 a 20 toneladas de hoja por año y el número de cosechas de capullo (N° de crías de gusanos por año) está solamente limitada a 2 o 3 veces como máximo. Sin embargo Colombia con sus excelentes condiciones de clima puede producir 40 a 50 toneladas de hoja por año y realizar crías entre 8 y 10 veces/año. Estas ventajas pueden reducir los costos de producción de capullo y seda hasta una tercera parte a la mitad de Corea y otros países templados como China, Japón, Turquía y la Ex Unión Soviética. Igualmente comparado con otros países tropicales y subtropicales como Tailandia, Filipinas, Sri Lanka, México y Paraguay, Colombia tienen muchísimas mejores condiciones en

términos agrclimáticos. De hecho la productividad de la morera por hectárea en esos países ha sido estimada en un promedio de 13 a 18 toneladas por año equivalente a 1/3 o 1/2 de Colombia.

En cuanto a las condiciones sociales y económicas, encontramos que se requiere intensa mano de obra para manipular las máquinas para cultivar la morera como para alimentar las larvas y los cuidados para la producción del capullo.

El desempleo y el bajo precio del jornal también son considerados como elementos importantes para el desarrollo de la sericultura en países en desarrollo. A este respecto Colombia tiene ventajas favorables para emplear los campesinos desempleados en las zonas seleccionadas y engancharlos en la futura promoción ya que el desempleo se ha convertido en un problema social muy serio en las zonas rurales del proyecto. Adicionalmente el valor del jornal entre US\$3 a US\$5 por día en algunas provincias es comparativamente muy bajo para la excelente labor que realizan y que es competitivo con muchos de otros países en desarrollo.

Capacidad de usar los recursos genéticos y la tecnología del CDTs. Solamente menos de 10 países en el mundo están en capacidad de preservar sus propios recursos genéticos de gusanos de seda y realizar trabajos de hibridación, producción y multiplicación de huevos requeridos para abastecer a sus sericultores. Sin embargo, Colombia es uno de estos diez países en el mundo que es autosuficiente para suministrar a todos sus productores de huevos y larvas de gusanos de seda libres de enfermedades durante 8 a 10 veces por año para la producción comercial de capullos.

Las variedades de morera son intercambiables entre los países con proyectos de cooperación técnica. Sin embargo las variedades de gusanos no están disponibles en ningún país que haya hecho un desarrollo tecnológico relevante en trabajos de genética y mejoramiento y posea razas superiores calidades las cuales son consideradas como grandes secretos comerciales por lo que estas líneas consecuentemente no están disponibles para otros países con el ánimo de proteger el desarrollo de la industria local.

La alta productividad de hoja de morera por hectárea es atribuida no solo a las adecuadas condiciones agroclimáticas, sino a la disponibilidad de variedades superiores de morera como la Kanva 2, Luiz Paolieri y otras las cuales han sido colectadas de otros países serícolas y preservadas en jardines de variedades adecuados gracias al esfuerzo del CDTs.

Contrario con otros países en desarrollo donde su productividad de capullos no supera los 25 Kg/caja en gusanos bivoltinos, Colombia tiene un promedio de 33 a 35 Kg/ caja lo que representa un 30% más en la productividad de capullo. Así mismo la calidad del capullo colombiano es mejor que en otros países. Por otro lado el peso de un capullo en Colombia ha alcanzado 2.2 a 2.5 grs. Mientras que en otros países el capullo tienen menos de 1.6 a 1.8 grs. Lo que representa ingresos para los sericultores superiores en un 30% y lo hacen competitivo con otros países.

VENTAJAS COMPETITIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA SERICULTURA EN COLOMBIA

1. Condiciones agroclimáticas (promedio 20-30°C/1500msnm)

	Colombia	Tropical/Sub-tropical	Zona Templada
Morera productividad de hoja	40-50 Tom ----- Ha/año	20-25 Tom ----- Ha/año	15-20 Tom ----- Ha/año
Número de crías	8-10	5-6	2-3
Inversión para infraestructura básica de cría	1/3 de zona templada	1/2	1
Calidad de capullo	Superior (Bivoltino)	Inferior (Polivoltino)	Superior (Bivoltino)

2. Condiciones socioeconómicas

	Colombia	Tropical/Sub-Tropical	Zona Templada
Desempleo	20-30%	20-30%	10%
Costo de jornal	US\$6-7/día	5-10	10-20
Eficiencia	Excelente	No muy bien	Excelente
Religión	No problema	Muchos problemas	No problema
Cultura	No problema	si	No problema

Fuente: Lim, Jung Song-Consultor KOICA, dic.2001

De acuerdo a lo anterior podemos destacar:

1. En Colombia los costos de inversión básica para un sericultor pueden ser la tercera parte de lo que representa para un sericultor de zonas templadas o la mitad de lo que representa para otro sericultor del trópico o subtrópico.
2. La calidad del capullo en Colombia es superior, al igual que en los países templados, porque nosotros hemos desarrollado gusanos "bivoltinos", mientras que gusanos polivoltinos que son criados en zonas que podrían competir con nosotros producirán siempre capullos de menor calidad.

3. La productividad de morera y de capullos en Colombia es dos o tres veces superior a la de las demás regiones.
4. El costo de la mano de obra rural en Colombia aún es competitivo, comparado con el de otras regiones y la tasa de desempleo nuestra amerita promover proyectos de este tipo caracterizados por generar empleo y ocupación
5. La eficiencia vista por los expertos en los procesos productivos nuestros es excelente, solo comparada con la de los países más desarrollados como Japón. En Colombia no tenemos problemas religiosos ni culturales (trabajar los sábados, matar la pupa, por ejemplo) que limiten el desarrollo de la actividad como si los tienen los países competidores que en casos como el islamismo y el budismo interfieren con este proceso. Por esta razón se puede afirmar que “Colombia no es uno de los mejores, es el mejor país en el mundo para desarrollar la sericultura”

Fuente: Revista Sericultura, marzo de 2002/año 9-Nº46. Artículo “Colombia no es uno de los mejores, ES EL MEJOR país del mundo para desarrollar sericultura” por Limg Song, Consultor KOICA, Dic. 2001, traducido por Cesar Cifuentes.

Artesanías de Colombia con la colaboración del CDTS, durante junio del 2000, realizó una asesoría para el desarrollo de producto y mejoramiento de la producción de los talleres de seda en Timbio Cauca, se atendieron 4 grupos, Coltesedas, Hitesedas, Sedas la Aradita y Multisedas con 54 artesanas, propietarias cada una de un taller, en donde trabajaban con ellas un promedio de 4 personas es decir se beneficiaron con este programa alrededor de 200 personas. En esta ocasión se introdujo la técnica del ikat durante el teñido y el manejo de color por tonos, se prestó una asistencia técnica para la reorganización física de los talleres de acuerdo con los procesos, logrando mejorar la productividad.

IV. Resumen del Proyecto:

El proyecto debe responder en estricto sentido a las líneas temáticas señaladas en la convocatoria, los criterios y parámetros de asignación de incentivos en el Manual de Operación.

El proyecto aquí presentado busca, mejorar la competitividad de la comunidad artesanal, por medio de la optimización de las fases de producción, creación de nuevas líneas de producto, capacitación para tejeduría en os agujas y crochet para conquistar nuevos segmentos de mercado para a su vez incrementar las ventas, crear programas de comercialización que sean manejados por las artesanas y que las artesanas dedicadas a esta labor puedan seguir manteniendo sus hogares y mejorando su calidad de vida.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

4.1. OBJETIVO DE DESARROLLO DEL PROYECTO:

El objetivo principal de este proyecto es que las 120 mujeres que viven del oficio de la sericultura y tejeduría en seda puedan mejorar su competitividad frente a la creciente pugna por ganar los mercados, conquisten por medio de nuevos productos otros segmentos de mercado y que como mínimo permanezca el grupo de las mismas artesanas, que sea constante la comercialización de sus productos, entendiendo los nuevos retos y las nuevas formas de trabajar en común. Así mismo se posee un propósito de inserción a la cadena productiva del eje cafetero.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO:

Definir puntualmente los pasos para llegar al cumplimiento del objetivo general. Es contestar a las preguntas qué se va a hacer y para qué.

1. Estandarización de procesos productivos y mejoras durante estos: Se busca estandarizar cada proceso, levantar manuales de proceso y que todas las artesanas realicen cada fase de producción bajo las mismas normas de calidad, de manera especial se buscará mejorar los problemas que existen específicamente en el engomado, encañuelado y teñido. Con esta intervención se busca optimizar las fases componentes del proceso productivo, elevar la productividad y la calidad del producto final. Es necesario un profesional en Diseño textil y un Ingeniero Industrial.

2. Diseño y diversificación de producto para los tres segmentos escogidos: Utilizar la adquisición de estudios de mercado para diseñar las líneas de producto para cada segmento, el objetivo es participar en nuevos mercados para la comunidad, generando otro tipo de demanda sobre el producto y así incrementar los niveles de

ventas. Se necesita una asesoría en Diseño Textil y adquirir información sobre inteligencia de mercados.

3. Creación de empaques: Creación de empaques de acuerdo al producto, tanto en sus dimensiones como en su contenido, es necesaria una Asesoría en Diseño textil e industrial

4. Diseño de etiqueta: Cada vez más. Las personas quieren conocer acerca de otras culturas, se interesan por procesos desconocidos y valoran el trabajo a mano, por tal razón aquí se propone la elaboración de una etiqueta gráfica en donde se muestren datos de cómo fue elaborado el producto, se necesita un Diseñador gráfico

5. Adquisición de información de tendencias de mercado: Esta es una manera de mostrarle a las artesanas la necesidad de ser proactivas en su trabajo, mantenerse al corriente de lo que pasa en el mundo con las tendencias, demandas de producto y nuevos productos creados, se requiere información sobre las últimas tendencias.

6. Capacitación para la comercialización: Las artesanas que tienen aptitud de enfrentarse a los mercados deben capacitarse para saber cómo hacerlo y realizar esta actividad de manera continuada. Es necesaria una Capacitación con profesional calificado

7. Capacitación para Cultura Organizacional: La comunidad debe comprender la importancia de tener una cultura organizacional hacia el interior de su grupo, la cual hará que la productividad se eleve, las personas sean proactivas y tengan un magnífico grupo de trabajo. Se necesita Capacitación con personal calificado

4.3 METODOLOGÍA DEL PROGRAMA, PROYECTO O ACTIVIDAD

A partir de la actualización del conocimiento de las condiciones reales y actuales de los diferentes eslabones de la cadena productiva en la sericultura en el departamento del Cauca, el programa se encausa a aunar esfuerzos de los diferentes actores de la cadena, para crear un frente muy competitivo con miras a conquistar mercados extranjeros, en donde la seda producida en Colombia es de las mejores del mundo debido a las condiciones agroclimáticas, esa ventaja se debe aprovechar y fortalecer las falencias encontradas.

La metodología que se implementará para la ejecución del proyecto, será la siguiente:

- a. Validación del proyecto de la cadena de la sericultura, con las comunidades beneficiarias, para precisar los eslabones (aprovisionamiento, producción, comercialización y las relaciones entre ellos.
- b. Elaboración de plan de acción para la concertación del apoyo institucional y la firma de acuerdo regional de competitividad con respecto a la cadena, con convocatoria a los diversos agentes de cada eslabón.
- c. Como resultados de los acuerdos previos con comunidades beneficiarias y entidades de apoyo se concertará la participación institucional de entidades como Gobernaciones, Municipios, Sena, Consejos Regionales de Ciencia y

Tecnología, Corporaciones Autónomas Regionales, Cámaras de Comercio, Fondos Mixtos de Cultura, Juntas de Acción Comunal, organizaciones artesanales, Ong's y universidades, entre otras

d. Se organizará una Secretaría Técnica integrada por entidades ejecutoras, entidades de apoyo y representantes de la comunidad beneficiaria, levantando actas técnicas mensuales de compromiso, seguimiento y evaluación de las actividades de la cadena.

e. Se realizará asistencia técnica de ingeniería y diseño textil para identificar los procesos críticos en los flujos productivos, evaluar tiempos y movimientos y elaborar las propuestas de mejoramiento tecnológico orientadas a hacer más eficientes la producción e incrementar el valor agregado al producto. Dichas propuestas pueden implicar investigación, diseño y experimentación de nuevos equipos y herramientas, adecuación y dimensionamiento de los mismos según requerimientos de producción.

f. Elaboración de propuestas para mejoramiento espaciofuncional de talleres y mejoramiento de puestos de trabajo.

g. Orientar las propuestas de mejoramiento tecnológico desde el producto, cuyos requerimientos técnicos de calidad y volumen para el mercado deben determinar la reestructuración del taller.

h. La innovación tecnológica se implementará en talleres artesanales piloto que ofrezcan, condiciones de infraestructura y servicios, nivel técnico y productivo, permeabilidad al cambio, espíritu empresarial, reconocimiento de liderazgo social, entre otros, para asumir la innovación y proyectarla socialmente.

i. La transferencia de tecnología se apoyará en manuales de procedimientos.

j. Se realizará seguimiento y evaluación permanentes de los procesos y procedimientos mejorados, con base en los indicadores de impacto y análisis comparativo con respecto a métodos anteriores.

k. Se registrarán y socializarán los resultados de impacto de la innovación tecnológica (relativos a volúmenes, calidad, mejoramiento de procesos, ahorro de tiempo, recursos, energía, sostenibilidad ambiental y ocupacionales).

l. Se establecerán comités de veeduría ciudadana en el seguimiento y evaluación de la ejecución.

Se relacionan a continuación los recursos acciones y métodos para el logro de cada objetivo:

1. Consolidar organizacional y empresarialmente los eslabones de cada cadena.

Recursos:

Equipos de Profesionales y técnicos en los campos de administración, trabajo social y economía

Material didáctico de capacitación empresarial

Acciones:

1 Taller de concertación con agentes vinculados a cada eslabón

3 Asistencias técnicas especializadas para sensibilizar, evaluar y acompañar el proceso de asociatividad.

2 Capacitación sobre modalidades asociativas

- 2 Capacitaciones en gestión empresarial: financiera y administrativa.
- 2 Asesoría para la formalización de empresas asociativas vinculadas a cada eslabón.
- 2 Asesoría para la estructuración y consolidación de redes de proveedores, productores y comercializadores, en la cadena de la sericultura.
Asesorías sobre desarrollo humano (relaciones humanas, liderazgo, trabajo en equipo, adaptación al cambio, etc.)
- 6 Asesorías para planeación de la producción de nuevas líneas de productos.

Método

Talleres aplicando análisis DOFA, cursos taller, asesorías grupales e individualizadas. Implementación de procesos evaluación y mejoramiento continuo de resultados con base en desempeños generados a partir de contactos comerciales. Conformación de redes permanentes o alianzas temporales para la proveeduría, producción y comercialización.

2. Mejorar tecnológicamente los procesos productivos de cada eslabón para hacerlos más eficientes.

Recursos:

Equipos de Profesionales y técnicos en los campos de Ingeniería y Diseño
Prototipos y modelos de innovaciones tecnológicas
Publicación de material técnico.
Equipos de sistemas

Acciones:

Asistencia técnica para evaluar los procesos y flujos productivos, planteando e implementando propuestas tecnológicas experimentales para una mayor eficiencia y gestión ambiental de los procesos productivos que permitan estandarizar productos con calidad
Talleres de transferencia de tecnología horizontal entre artesanos
Capacitación en el manejo técnico de los nuevos equipos
Asesoría para la reorganización o reestructuración de planta en el taller productivo
Diseño y publicación de manuales de operación y procedimientos.

Métodos

Montaje y operación de talleres piloto con la innovación tecnológica implementada en los diferentes procesos relativos a cada eslabón.
Seguimiento y evaluación de resultados de procesos de procedimientos con base en análisis comparativos con métodos anteriores

3. Establecer parámetros técnicos de calidad para homogeneizar desempeños laborales y productos en el oficio de la sericultura, diseñando normas técnicas de competencia laboral, N.T.C.L., y normas técnicas, N.T.C. (referentes de calidad), validándolos y aplicando sus resultados en muestras representativas de artesanos.

Recursos:

Metodólogos especializados en competencias laborales y equipo de profesionales y técnicos especializados en normalización, conocedores de los oficios artesanales.

Material de apoyo e inducción

Publicación de normas

Papelería

Acciones:

Asistencias Técnicas para diseñar las competencias laborales.

Asistencias técnicas para diseñar normas técnicas de calidad.

Talleres de validación con artesanos y representantes de los gremios, de los estándares de competencia

Talleres de validación con artesanos, empresarios, de las Normas Técnicas de Calidad.

Capacitaciones para difundir y aplicar las normas técnicas de competencia laboral y de calidad.

Métodos

Acuerdos con ICONTEC.

Conformación de equipos técnicos

Caracterización de los oficios y elaboración de mapas funcionales

Elaboración de unidades de competencias

Validación participativa en grupos piloto

4. Conocer las demandas comerciales para la oferta artesanal de la cadena productiva en mercados próximos y potencialmente importantes.

Recursos:

Equipo técnico de investigadores de mercado o firma especializada

Información resultados de inteligencia de mercados (internet)

Gastos de desplazamiento y permanencia

Acciones:

Investigaciones de mercados y tendencias

Métodos

Recolección, análisis e interpretación de información de mercados con base en encuestas.

Seguimiento a negocios establecidos con compradores internacionales en eventos comerciales para planear la producción por cadenas

5. Diseñar y desarrollar productos en condiciones de ser exportables, de acuerdo a las investigaciones de mercados.

Recursos

Equipo de diseñadores industriales textiles y gráficos

Materiales para elaboración de prototipos

Equipos de sistemas

Papelería

Acciones

Asesorías en diseño para el desarrollo de líneas de productos acordes con las tendencias del mercado y costeo del producto

Asesorías para el desarrollo de empaque e imagen de los productos artesanales tanto existentes como resultantes de diseño.

Diseño y publicación de manuales para la elaboración de los diferentes productos de diseño que garanticen estándares de calidad.

Capacitación técnica en elaboración de productos

Asesoría para la organización de la producción de los nuevos productos

Métodos

Talleres interactivos con participación de artesanos y diseñadores, interpretando demandas del cliente

Elaboración y ejecución de propuestas de diseño industriales, gráficas

Elaboración de prototipos y muestras de productos

Costeo del producto y comparación de precios con la competencia

Experimentación en la aplicación de materiales compatibles con la materia prima principal.

6. Elaborar e implementar un plan estratégico de comercialización artesanal

Recursos:

Equipo de profesionales de administración y mercadeo

Material didáctico

Transporte de productos

Sistema de Información par la Artesanía, SIART

Acciones:

Asesoría para el diseño de planes estratégicos comerciales.

Capacitación en gestión comercial de expopymes artesanales: atención al cliente, ventas, cotizaciones, exportaciones, trámites, impuestos y aduanas, participación en eventos comerciales, costo y precio en pesos, dólares, euros, etc.

Misión Comercial internacional.

Realización de ferias especializadas en artesanías

Rondas de Negocios para productos de diseño

Diseño y elaboración de certificado del producto para facilitar exportaciones

Métodos:

Cursos taller grupales y asesorías individuales

Seguimiento y evaluación de negocios concertados en ferias para la planeación productiva y comercial de las cadenas.

Participación efectiva de grupos productivos en ferias y rondas de negocios como experiencia directa de negociación

7. Promocionar la oferta artesanal a través de medios impresos y electrónicos

Recursos:

Servicios de editoriales, diseñadores gráficos, fotógrafos

Material fotográfico y papelería

Muestras físicas de productos

Equipos de sistemas

Correspondencia

Sistema de Información para la Artesanía, SIART

Acciones:

Diseño gráfico y publicación de catálogos y folletos para cada cadena productiva

Métodos:

Selección de información y productos que se incluirán en los impresos

Manejo de la imagen gráfica definida por cadena

Participación en Misiones comerciales

Rondas de negocios

8. Establecer parámetros técnicos de calidad para homogeneizar desempeños laborales y productos en el oficio de la sericultura, diseñando normas técnicas de competencia laboral, N.T.C.L., y normas técnicas, N.T.C. (referentes de calidad), validándolos y aplicando sus resultados en muestras representativas de artesanos.

Recursos:

Metodólogos especializados en competencias laborales y equipo de profesionales y técnicos especializados en normalización, conocedores del oficio artesanal.

Material de apoyo e inducción

Publicación de normas

Papelería

Acciones:

Asistencias Técnicas para diseñar las competencias laborales.

Asistencias técnicas para diseñar normas técnicas de calidad.

Talleres de validación con artesanos y representantes de los gremios, de los estándares de competencia

Talleres de validación con artesanos, empresarios, de las Normas Técnicas de Calidad.

Capacitaciones para difundir y aplicar las normas técnicas de competencia laboral y de calidad.

Métodos

Acuerdos con ICONTEC.

Conformación de equipos técnicos

Caracterización de los oficios y elaboración de mapas funcionales

Elaboración de unidades de competencias

Validación participativa en grupos piloto

9. Conocer las demandas comerciales para la oferta artesanal de la cadena productivas en mercados próximos y potencialmente importantes.

Recursos:

Equipo técnico de investigadores de mercado o firma especializada

Información resultados de inteligencia de mercados (internet)

Gastos de desplazamiento y permanencia

Acciones:

Investigaciones de mercados y tendencias

Métodos

Recolección, análisis e interpretación de información de mercados con base en encuestas.

Seguimiento a negocios establecidos con compradores internacionales en eventos comerciales para planear la producción por cadenas

10. Diseñar y desarrollar productos en condiciones de ser exportables, de acuerdo a los sondeos de mercados.

Recursos

Equipo de diseñadores industriales textiles y gráficos

Materiales para elaboración de prototipos

Equipos de sistemas

Papelería

Acciones

Asesorías en diseño para el desarrollo de líneas de productos acordes con las tendencias del mercado y costeo del producto

Asesorías para el desarrollo de empaque e imagen de los productos artesanales tanto existentes como resultantes de diseño.

Diseño y publicación de manuales para la elaboración de los diferentes productos de diseño que garanticen estándares de calidad.

Capacitación técnica en elaboración de productos

Asesoría para la organización de la producción de los nuevos productos

Métodos

Talleres interactivos con participación de artesanos y diseñadores, interpretando demandas del cliente

Elaboración y ejecución de propuestas de diseño industriales, gráficas

Elaboración de prototipos y muestras de productos

Costeo del producto y comparación de precios con la competencia

Experimentación en la aplicación de materiales compatibles con la materia prima principal.

11. Elaborar e implementar un plan estratégico de comercialización artesanal

Recursos:

Equipo de profesionales de administración y mercadeo

Material didáctico

Transporte de productos

Sistema de Información par la Artesanía, SIART

Acciones:

Asesoría para el diseño de planes estratégicos comerciales.

Capacitación en gestión comercial de expopymes artesanales: atención al cliente, ventas, cotizaciones, exportaciones, trámites, impuestos y aduanas, participación en eventos comerciales, costo y precio en pesos, dólares, euros, etc.

Misión Comercial internacional.

Realización de ferias especializadas en artesanías

Rondas de Negocios para productos de diseño

Diseño y elaboración de certificado del producto para facilitar exportaciones

Métodos:

Cursos taller grupales y asesorías individuales

Seguimiento y evaluación de negocios concertados en ferias para la planeación productiva y comercial de las cadenas.

Participación efectiva de grupos productivos en ferias y rondas de negocios como experiencia directa de negociación

12. Promocionar la oferta artesanal a través de medios impresos y electrónicos

Recursos:

Servicios de editoriales, diseñadores gráficos, fotógrafos

Material fotográfico y papelería

Muestras físicas de productos

Equipos de sistemas

Correspondencia

Sistema de Información para la Artesanía, SIART

Acciones:

Diseño gráfico y publicación de catálogos y folletos para cada cadena productiva

Métodos:

Selección de información y productos que se incluirán en los impresos

Manejo de la imagen gráfica definida por cadena

Participación en Misiones comerciales

Rondas de negocios

4.4 PRODUCTOS INTERMEDIOS	
Productos	Plazo de entrega (meses)
1. Creación de escenarios para la concertación para la solución de la problemática de la materia prima	3 meses
2. Actualización del diagnóstico de la situación actual de la cadena productiva y formulación del plan de acción.	2 meses
3. Fortalecimiento del eslabón de la producción	2 meses
4. Estructuración y desarrollo del eslabón comercializador de la cadena	2 meses
5. Estructuración y puesta en marcha de programas estratégicos proyectos productivos y tecnológicos para el mejoramiento de la eficiencia, la productividad y la competitividad del sistema productivo.	4 meses

4.5 PRODUCTOS FINALES	
Productos	Plazo de entrega (meses)
1. Plan estratégico formulado	2 meses
2. Cocosilk como proveedor del cauca y el eje cafetero con los mismos costos	12 meses
3. 2 líneas de producto para cada nicho de mercado (medio-medio. Medio alto y alto)	10 meses
4. Mejoramiento en las fases productivas del eslabón de producción (mejora en el tinturado y la caspa que presenta la fibra.	12 meses

4.6 METAS VERIFICABLES	
Metas	Plazo de entrega (meses)
1. Aumento de las ventas respecto al año anterior mínimo 20%	12
2. Estabilidad de los empleos que tienen las artesanas	12
3. Desarrollo de 6 líneas de producto	12
4. Vinculación de la cadena productiva a dos ferias nacionales	12
5. Empaques para cada línea de producto desarrollada	12
6. Mejoramiento de la etiqueta actual	12
7. (Un) folleto promocional de la cadena	12

5. IMPACTOS ESPERADOS EN LA REGIÓN O SECTOR

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

1. Mejoramiento de la materia prima en su calidad respecto al pilling presentado
2. Materia prima estandarizada en su precio y calidad
3. Implementación de estufas a gas en las veredas
4. Presentación de empaques adecuados al producto
5. Presentación de etiquetas de acuerdo a los nuevos requerimientos
6. Sostenibilidad de los mercados ya conquistados y penetración en nuevos mercados
7. Desarrollo de la capacidad de negociación en un grupo de 12 artesanas (correspondiente al 10% de la totalidad de las artesanas)
8. Desarrollar 6 líneas de producto de acuerdo a los requerimientos del mercado
9. Aumentar los ingresos por taller respecto al año anterior

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

1. Generar un mayor volumen de ventas frente al año inmediatamente anterior, penetrando nuevos mercados.
2. Generar mayor volumen de productos realizados en las técnicas de crochet y dos agujas y mejorar los volúmenes de productos en telar horizontal.
3. Mejorar los ingresos de cada taller frente al año inmediatamente anterior.

6. PRESUPUESTO FUENTES DE FINANCIACIÓN Y CRONOGRAMA

6.1 PRESUPUESTO GLOBAL (Miles de Pesos)

RUBROS	FOMIPYME	CONTRAPARTIDA DE LA EMPRESA		OTRAS FUENTES			TOTAL
		Efectivo	Especie				
Personal científico y técnico	8.500.000						
Diseño de equipos de producción, productos y de procesos que incluyen innovación tecnológica	48.500.000						
Contratación de servicios tecnológicos	40.400.000		105.000.000				
Diseño y desarrollo de software							
Investigación y estudios de mercado	14.850.000						
Capacitación y actualización para los beneficiarios	14.750.000						
Acceso a nodos especializados y a redes telemáticas y adquisición de información para transferencia de tecnología							
Gastos de participación en ferias y eventos nacionales e internacionales	24.700.000						
Gastos de patentamiento o registro de propiedad industrial							
Gastos de normalización, certificación y similares	15.000.000						
Publicaciones relacionadas, en medio impreso o mediante tecnologías de la información							
Gastos indirectos * Ver Manual	8.300.000						
Otros (Especificar)							
Total	195.000.000		105.000.000				

6.2 FORMATOS DE PRESUPUESTO DETALLADO Y BASE DE CÁLCULO DEL PRESUPUESTO

6.2.1 Presupuesto Detallado

1. CÓDIGO RUBRO	2. CÓDIGO ACTIVIDAD	3. FUENTE DE FINANCIACIÓN				4. VALOR TOTAL
		3.1. FOMIPYME	3.2. CONTRAP. EFECTIVO	3.3. CONTRAP. ESPECIE	3.4. OTRAS	
R01		8.500.000				8.500.000
R02		48.500.000				48.500.000
R03		60.400.000		105.000.000		165.400.000
R07		14.850.000				14.850.000
R08		14.750.000				14.750.000
R13		24.700.000				24.700.000
R14		15.000.000				15.000.000
R15		8.300.000				8.300.000

5. OBSERVACIONES



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

PRESUPUESTO DEFINITIVO SEDA

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

CÓDIGO RUBRO	CÓDIGO ACTIVIDAD	COMPONENTE	Seda
R1		PERSONAL CIENTIFICO Y TECNICO	
R1	PC-01	Definición de propuestas para el aprovechamiento de recursos naturales como materia prima.	5.000.000
R1	PC-02	Actualización de las condiciones económicas y sociales de proveedores, productores y comercializadores.	2.000.000
R1	PC-03	Elaborar dignostico de grado de asociatividad a lo largo de la cadena.	2.000.000
R1	PC-04	Desarrollo y fortalecimiento de la capacidad asociativa solidaria.	2.000.000
R1	PC-05	Establecer planes de fortalecimiento empresarial.	6.000.000
R1	PC-06	Investigación y determinación de las propiedades de las materias primas artesanales.	10.000.000
R1	PC-07	Talleres de creatividad.	6.000.000
R1	PC-08	Asesorías de diseño para el mejoramiento de la calidad, rescate de productos y técnicas tradicionales.	5.000.000
R1	PC-09	Asesoría en diseño para productos artesanales.	15.000.000
R1	PC-10	Asesoría para el rescate y mejoramiento del producto tradicional	-
R1	PC-11	Adecuación de equipos y herramientas.	10.000.000
R1	PC-12	Desarrollo de líneas de producto	10.000.000

R1	PC-13	Talleres de seguimiento y evaluación de resultados de impactos de los proyectos productivos, con organización de veedurías ciudadanas.	3.000.000
R1	PC-14	Planes de manejo y aprovechamiento sostenible de especies vegetales como materia prima artesanal.	5.000.000
R1	PC-15	Proyectos pilotos para el repoblamiento de especies	5.000.000
R1	PC-16	Preparación de muestras comerciales como producto de las asesorías puntuales en diseño	3.000.000
R1	PC-17	Proyectos productivos para la mujer	5.000.000
R1	PC-18	Talleres de tintes naturales.	10.000.000
R1	PC-19	Asesorías puntuales en los Centros de Diseño de Pasto, Armenia y Bogotá	8.000.000
R1	PC-20	Asesorías para diseño y desarrollo de empaque, embalaje e identidad gráfica para el producto y su exhibición.	6.000.000
	R2	DISEÑO DE EQUIPOS DE PRODUCCION, PRODUCTOS Y DE PROCESOS QUE INCLUYEN INNOVACION TECNOLOGICA	
R2	DI01	Innovación tecnológica para el mejoramiento de los procesos productivos artesanales.	10.000.000
R2	DI02	Elaboración de prototipos fabricados y talleres participativos	10.000.000
	R3	CONTRATACION DE SERVICIOS TECNOLOGICOS	
R3	ST01	Asistencia técnica para la adecuación de equipos y herramientas.	10.000.000
R7		INVESTIGACION Y STUDIOS DE MERCADOS COMERCILIZACION Y MARKETING	
	IM-01	Diseño y estructuración de planes de mercadeo y comercialización.	4.000.000
	IM-02	Capacitación en tendencias de diseño y del mercado	5.000.000
	R8	CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN PARA BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA, PROYECTO O ACTIVIDAD.	

R8	FI-01	Capacitación en administración organizacional y empresarial	16.000.000
R8	FI-02	Capacitación en técnicas de negociación en el mercado.	6.000.000
	R9	CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO	
R9	CA01	Cursos de capacitación y actualización para los profesionales en diseño.	5.000.000
	R12	GASTOS DE PATENTAMIENTO O REGISTRO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL	-
R12	PI-01	Desarrollo del sistema e instrumentos de registro para protección de los productos artesanales de las cadenas productivas.	400.000
	R13	GASTOS DE PARTICIPACION EN FERIAS Y EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES	
R13	GE01	Capacitación especializada en aspectos de comercialización y mercadeo.	2.000.000
R13	GE02	Participación en eventos, ferias comerciales, ruedas de negocios y showrooms.	10.000.000
R13	GE03	Talleres participativos de tendencias y Benchmarking	2.000.000
R13	GE04	Publicaciones relacionadas en medio impreso o mediante tecnologías de la informaion.	4.000.000
TOTAL DE LA CADENA			202.400.000