

DESARROLLAR ACTIVIDADES DE ASESORÍA PARA LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS, PLANES DE VENTAS Y PLANES DE COMPRAS EN EL MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO, EN EL MARCO DEL CONVENIO SUSCRITO ENTRE LA GOBERNACIÓN DE CALDAS Y ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

Artesanías de Colombia

Ficha técnica en donde se evidencien los potenciales de emprendimiento y pasos a seguir para la comunidad joyera de Marmato

Contratista

Pablo Renato Gutierrez Colunge

Cargo

ADC-2015-323



Manizales 11 de noviembre de 2015

Informe No 4

Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesanias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



| | | |
|---|--|---|
|  <p>artesanías de colombia</p> | <p>EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL</p> | <p>FICHA CAPACIDAD EMPREDEDORA MARMATO</p> |
|---|--|---|

OBLIGACION C: Elaborar ficha técnica en donde se evidencien los potenciales de emprendimiento y pasos a seguir para la comunidad joyera de Marmato.

NOMBRE DEL PROYECTO

FORTALECIMIENTO ECONOMICO Y COMERCIAL DE LAS VOCACIONES PRODUCTIVAS ARTESANALES DEL DEPARTAMENTO DE CALDAS

CAPACIDAD EMPRENDIMIENTO DESCRIPCIÓN

El Potencial de emprendimiento aborda cuatro grandes perspectivas que al ser observadas y medidas permite establecer si existen las condiciones apropiadas para el surgimiento y desarrollo de iniciativas empresariales sostenibles. Estas son:

Sujeto Emprendedor: Esta perspectiva busca establecer si las personas poseen o no el perfil requerido para emprender. Está centrada principalmente en el cumplimiento de las condiciones naturales que debe poseer un emprendedor.

Proceso de Emprendimiento: Esta dimensión establece o reconoce la existencia de un proceso sistemático y organizado de apoyo a los emprendimientos de una Región, con objetivos y metas claras.

Ambiente para el Emprendimiento: Está orientada a la identificación de planes o programas de apoyo al emprendimiento que buscan sensibilizar a la población y crear una cultura de emprendimiento.

Enfoque para emprender: Esta perspectiva busca establecer la existencia o no de una vocación productiva o empresarial para una región determinada.

SUJETO EMPRENDEDOR

Se realizó la evaluación de 12 artesanos de la Asociación de Joyeros de Marmato, a quienes se les aplicó un test de perfil emprendedor del tipo orientativo el cual busca establecer el nivel de capacidad emprendedora que poseen.

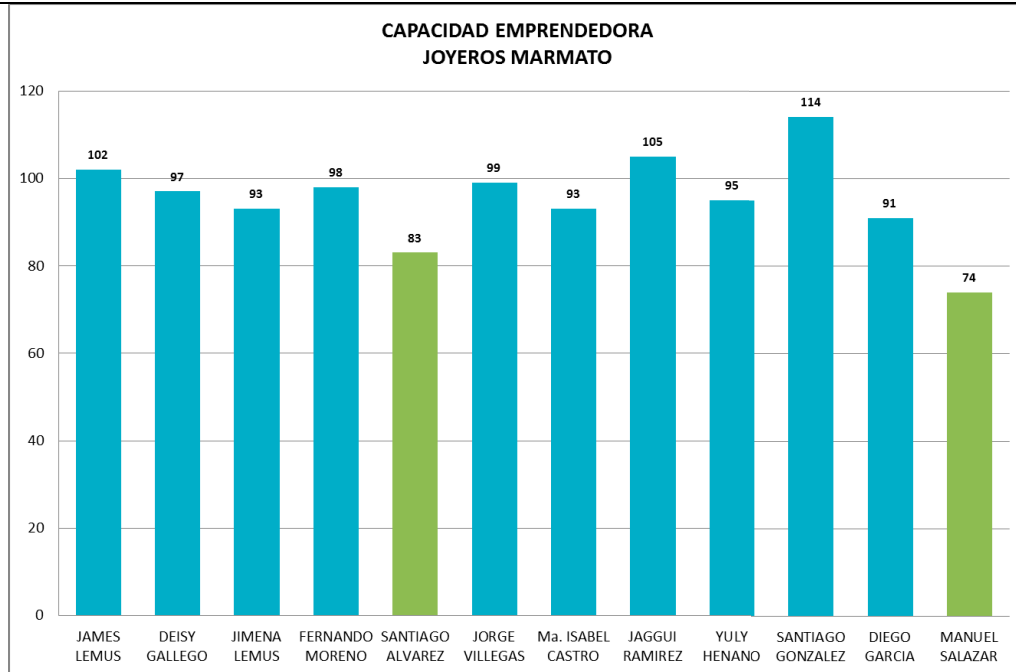


| AFIRMACIÓN | JAMES LEMUS | DEISY GALLEGO | JIMENA LEMUS | FERNANDO MORENO | SANTIAGO ALVAREZ | JORGE VILLEGAS | Ma. ISABEL CASTRO | JAGGUI RAMIREZ | YULY HENANO | SANTIAGO GONZALEZ | DIEGO GARCIA | MANUEL SALAZAR |
|--|-------------|---------------|--------------|-----------------|------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------|-------------------|--------------|----------------|
| 1. Soy una persona positiva. | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2. Me adapto con cierta facilidad a los cambios. | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| 3. Me gusta trabajar en grupo | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 |
| 4. Soy intuitivo/a. | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 5. Me gusta tener responsabilidades. | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 6. Confío en mí mismo/a. | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 7. Tengo facilidad para negociar con éxito. | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 8. Tengo ideas innovadoras. | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 9. Estoy dispuesto/a asumir sacrificios. | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 10. Para mí es importante disponer de autonomía en el trabajo. | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 11. Me gusta llevar la iniciativa ante situaciones complejas y nuevas. | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 12. Si necesito ayuda, la pido. | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 13. Me gusta tener capacidad de decisión. | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 14. Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 15. Soy creativo/a. | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 16. Se aprender de mis errores. | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 17. Me considero una persona optimista. | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 18. Me resulta fácil asignar tareas a los demás. | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 |
| 19. Soy ambicioso/a. | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 |
| 20. Tengo predisposición para asumir riesgos. | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 21. Se encontrar soluciones ante los problemas. | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 22. Escucho a aquellos que me plantean nuevas ideas. | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 23. Me gustan los retos. | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 24. Se me da bien administrar los recursos económicos. | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 25. Estoy motivado/a | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 26. Si el trabajo lo requiere, soy capaz de sacrificar mi tiempo libre. | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 27. ¿Tienes facilidad de comunicación? | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 28. Si pongo en marcha mi proyecto empresarial, arriesgo mis propios recursos. | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 |
| 29. Me considero bueno en el trabajo que hago. | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 |
| 30. Suelo cumplir los plazos fijados para acabar un trabajo. | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 |
| TOTAL PUNTOS | 102 | 97 | 93 | 98 | 83 | 99 | 93 | 105 | 95 | 114 | 91 | 74 |

Los resultados obtenidos por encima de los 90 puntas permiten establecer que actualmente el grupo de artesanos está en un nivel alto es decir, Tienen el perfil de un Emprendedor. Poseen la actitud apropiada para llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Tienen la iniciativa y la disciplina requerida para emprender y sostener un emprendimiento, son personas independientes y autónomas. Se evidencia que son personas con orientación al resultado, esto quiere decir que cuando se proponen una meta generalmente la logran.

Esto no significa que tengas asegurado el éxito pero sí que cuentan a nivel personal con las características necesarias para triunfar.





También se observa que 2 empresarios no alcanzaron los 90 puntos. Estos emprendedores tienen que entrar a revisar los puntos sobre los que deben mejorar para incrementar su capacidad emprendedora.

Un autodiagnóstico es en principio un excelente ejercicio para identificar fortalezas y debilidades de la personalidad emprendedora, buscando ayudar a las personas a identificar sobre que rasgos de su personalidad debe trabajar para incrementar su espíritu emprendedor y sacar mejor provecho de él.

PROCESO DE EMPRENDIMIENTO

El Municipio de Marmato no cuenta con un programa de apoyo al emprendimiento empresarial, no existe una ruta que les permita a los ciudadanos tener un acompañamiento especializado.

El Departamento de Caldas desde la Secretaría de Desarrollo Económico, encabeza la Red de Emprendimiento de Caldas la cual tiene como visión *“Ser promotores de la creación y desarrollo del tejido empresarial y comercial del Departamento de Caldas”*.

“La Red de Emprendimiento de Caldas es una estructura Regional de carácter formal con ánimo colaborativo, que regula y favorece el emprendimiento e incentiva la cultura emprendedora, trabaja en la generación de condiciones regionales que fortalecen el desarrollo del ecosistema regional de



emprendimiento y motivan el crecimiento continuo de los emprendedores de Caldas y sus empresas.

La Red de Emprendimiento de Caldas ha establecido como proceso de emprendimiento el siguiente:

SENSIBILIZACIÓN: Movilizar el espíritu empresarial en las personas de Caldas.

IDENTIFICACIÓN: Descubrir y evidenciar ideas empresariales con alto potencial.

FORMULACIÓN: Apoyo en la estructuración de modelos y planes de negocio.

PUESTA EN MARCHA: Acompañamiento en la implementación de nuevas empresas.

ACELERACIÓN: Apoyo para lograr el crecimiento de las nuevas empresas.

Así mismo ha establecido un grupo de servicios para apoyar a los emprendedores del Departamento:

Etapas Iniciales

Servicios para la etapa inicial del emprendimiento, donde se apoye en aspectos como: Equipo, orientación, validación y propuesta de valor. Espacios de coworking (panel de casos empresariales, fiesta de los emprendedores, foro de empresarios). Formación: Reconocimiento de competencias emprendedoras y cierre de brechas (Aprenda a Emprender y Decídase a Emprender). Validación de modelos de negocio. La franquicia, otra forma de crear empresa. Conceptos básicos de innovación. Equipos altamente efectivos. Diplomado: Espíritu emprendedor.

Etapas Tempranas

Servicio para el apoyo en: equipo, modelo de negocio, ejecución del modelo de negocio. Puesta en marcha: Planeación y operación de la nueva empresa. Asesoría para la creación de empresas. Plan económico y financiero. Cómo conseguir recursos de financiación. Legalización de la nueva empresa. Accesos a mercados. Canales de distribución. Fortalecimiento de la propuesta de valor. Ferias empresariales.

Etapas de Crecimiento

Servicios de apoyo en Equipo de trabajo, Modelo de Negocio, plan a 3 – 5 años, internacionalización y crecimiento interno. Crecimiento: Fortalecimiento de habilidades empresariales. Herramientas gerenciales. Administración del flujo de caja. Administración. Procesos de Innovación. Participación en ruedas de negocios. Financiación. Encuentros empresariales. Internacionalización (misiones comerciales).



AMBIENTE PARA EL EMPRENDIMIENTO

La Gobernación de Caldas y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas han establecido para los próximos 4 años un Plan Estratégico que contempla la generación un ambiente propicio para la creación de nuevas empresas en el Departamento.

El plan está sustentado en cuatro dimensiones de desarrollo que son claves para apoyar a los emprendedores del Departamento. Estas son:

Emprendedor y Empresa: Esta perspectiva estratégica representa el interés permanente de la R.E.C. para incrementar las capacidades, perfiles y competencias empresariales del emprendedor y desarrollar procesos de fortalecimiento de sus empresas para que el tejido empresarial y comercial de Caldas crezca de manera sostenible en el tiempo, para cumplir la promesa de valor hecha al emprendedor de Caldas.



Ecosistema Regional de Emprendimiento: Esta perspectiva estratégica reúne, los esfuerzos permanentes de la R.E.C. para fortalecer el ecosistema regional de emprendimiento y contribuir en la satisfacción de necesidades y de condiciones necesarias requeridas para generar mayor competitividad e innovación en la región.

Política Pública y Cultura: Esta perspectiva estratégica precisa el apoyo decidido a emprendedores y empresarios desde el sector público y privado de Caldas, creando y promoviendo las condiciones que favorezcan el emprendimiento regional en el Departamento. Difunde la cultura del emprendimiento y la innovación, busca remover barreras estructurales y orienta hacia el acceso a incentivos tangibles e intangibles asociados al emprendimiento, desarrolla una regulación favorable para la creación y



fortalecimiento de empresas.

Gestión de la Red: Esta perspectiva estratégica está orientada a dinamizar, conducir y mantener los vínculos de confianza entre los miembros de la red, para la creación de un ambiente colaborativo. Promueve la formalidad de la red, la estructura de gobierno con normas de participación y convivencia, gestiona recursos para la sostenibilidad de la red y para el desarrollo de sus programas y proyectos.

Así mismo la Red de Emprendimiento de Caldas ha establecido un direccionamiento estratégico para alcanzar los resultados propuestos.



Como se puede observar los objetivos 3 y 4 están orientados a generar las condiciones propicias para emprender. Por una parte existe el interés de fomentar la cultura del emprendimiento y la innovación en el Departamento de Caldas y por otra parte hay un interés de formalizar y desplegar la política pública de emprendimiento en Caldas.



ENFOQUE PARA EMPRENDER

El Departamento de Caldas ha establecido a través de los últimos años unas líneas o vocaciones regionales para el desarrollo de la Economía y el crecimiento social.

En este marco de actuación se puede evidenciar que se contemplan las vocaciones productivas de las diferentes regiones del Departamento de Caldas como apalancadoras de la actividad comercial y empresarial, fuentes importantes de generación de empleo y sustento de las comunidades.

Para el caso particular de vocaciones productivas artesanales del Departamento estas se encuentra clasificadas de la siguiente manera:

- Norte: Aguadas (iraca), Aranzazu (fique), Pacora, Salamina (madera)
- Bajo occidente: Anserma (tejeduría fibra naturales), Viterbo, San José, Belalcazar, Risaralda
- Alto occidente: Rio sucio y Supía (Productos en cestería en caña brava), Marmato (joyería y minería).
- Alto oriente: Marulanda (lana) , Pensilvania (madera), Manzanares, Marquetalia
- Magdalena Caldense: La Dorada (varios), Victoria, Norcasia y Samaná
- Centro sur: Manizales (varios), Chinchiná, Villa María, Palestina y Neira

Se evidencia entonces que existe una clara definición para el municipio de Marmato dos vocaciones productivas, la primera y principal orientada a la extracción de minerales y la segunda y tal vez más importante de agregación de valor a través de la joyería.

Para este Municipio en particular la Gobernación viene trabajando conjuntamente con el laboratorio de Diseño de Artesanías en el fortalecimiento técnico y empresarial de los joyeros.

Así mismo el sector artesanal cuenta con una clara identificación de sus fortalezas y debilidades lo que facilita el enfoque de los esfuerzos futuros para apoyar a los emprendedores artesanos.

Fortalezas del Sector Artesanal en Caldas

- Gran habilidad manual y creatividad de los artesanos productores, especialmente en 9 comunidades que tienen artesanías emblemáticas tradicionales, capacidad artística.
- Riqueza en herencia e identidad cultural (conservación de técnicas ancestrales, valores simbólicos y usos sociales).
- Diversidad de productos y líneas artesanales.
- Aplicación de herramientas de promoción a nivel nacional e internacional por parte de los entes rectores del sector (concursos y reconocimientos nacionales, ferias nacionales, regionales y locales).
- Articulación Turismo y Artesanía, Rescate, Desarrollo de Mercados, Fortalecimiento de Exportaciones, Capacitaciones, etc...).



- Existencia de laboratorio para la innovación y diseño de Artesanías de Colombia que brindan asesoría y capacitación en aspectos tecnológicos, gestión empresarial, articulación al mercado y diseño.
- Financiamiento mediante recursos de presupuesto público, el aporte de empresas de la región y la cooperación internacional.
- Existen productos de artesanía con la categoría de productos bandera y con denominación de origen.
- Capacidad para asimilar nuevos conocimientos en técnicas y diseños.

Debilidades del Sector Artesanal en Caldas

- Los artesanos requieren mejorar continuamente las capacidades técnicas, empresariales y comerciales para entregar mayor valor al mercado. Se necesita formar a las personas, mejorar los sistemas productivos y apoyar en el diseño de mejores procedimientos de elaboración.
- Los artesanos necesitan mejorar sus procesos de producción existentes y controlar las operaciones actuales que agregan valor para el cliente final.
- Se requiere incrementar los canales comerciales, resaltar el “hecho a mano” para mejorar la percepción de valor de los productos artesanales y satisfacer mejor las necesidades de cliente, retenerlo y adquirir nuevos clientes.
- Las empresas adscritas a las diferentes rutas requieren reportar rendimientos financieros superiores a los obtenidos basados en el capital invertido.
- Las comunidades de artesanos demandan programas sociales para mejorar su bienestar físico, mental y económico de sus familias y de la comunidad en general.




PASOS A SEGUIR

Con base lo identificado en las perspectivas de análisis de la capacidad emprendedora de la comunidad de joyeros de Marmato se recomienda trabajar en las siguientes estrategias:

| DIMENSIÓN | ESTRATEGIAS |
|--|---|
| SUJETO EMPRENDEDOR | <ul style="list-style-type: none"> • Establecer un plan de Capacitación Formal que le permita cerrar brechas de conocimiento y habilidades gerenciales, hacer énfasis en temas financieros. • Diseñar y establecer un plan de mentorías para que la actividad joyera sea transmitida a las nuevas generaciones y fortalecer los procesos de aprendizaje que hay en los talleres del Colegio de Marmato y en Asojomar. |
| PROCESO DE EMPRENDIMIENTO | <ul style="list-style-type: none"> • Establecer una ruta de emprendimiento dentro de Municipio o acoger la propuesta por la Red de Emprendimiento de Caldas y aprovechar la Asociación de joyeros de Marmato para implementarla y dinamizarla. |
| AMBIENTE PARA EL EMPRENDIMIENTO | <ul style="list-style-type: none"> • Articularse a la Red de Emprendimiento de Caldas a través de la Asociación de Joyeros de Marmato para impulsar los planes y proyectos dentro del Municipio. • Promover la articulación de la Alcaldía a la Red de Emprendimiento de Caldas para dinamizar la política pública de emprendimiento e innovación y hacer parte de los planes regionales que se van a impulsar durante los próximos 4 años. |
| ENFOQUE PARA EMPRENDER | <ul style="list-style-type: none"> • Continuar fortaleciendo la actividad productiva de la Joyería a través de alianzas y convenios. • Diseñar un plan de recuperación y fortalecimiento de la Asociación de joyeros de Marmato para adelantar planes, programas y proyectos que dinamicen aún más la actividad artesanal. |




Pablo Renato Gutiérrez Colunge
Contratista
Función Asesor



**EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
TALLER ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

NOMBRE DE LA EMPRESA: ASOSOMAR

EMPRENDEDOR/EMPRESARIO: JAMES LEMUS

CUAL ES EL FUTURO DESEADO: Expresar con palabras y cifras lo que le gustaría lograr en 3 años

implementacion tecnologica y posicion de marca
Rasa comercializacion continua

CONDICIONES ORGANIZACIONALES INTERNAS:

Condiciones Equipo Humano: Describa como observa las condiciones actuales del personal disponible. Calidad y cantidad disponibles.

Son buenas en cantidad pero poca
Disponibilidad.

Condiciones Técnicas: Describa el nivel técnico que posee el personal de empresa para desempeñar las funciones propias de la empresa en las áreas: Comercial, Productiva, Financiera, Administrativa.

Productiva =

Condiciones Tecnológicas: Describa las tecnologías que posee la empresa para el desarrollo de su actividad. Establezca si la tecnología es moderna u obsoleta. Qué necesidades tecnológicas existen.

No de xna Media
tecnologias optimas

Condiciones Financieras: Describa brevemente cuanto tiene en Activos, Pasivos y Patrimonio. Cuantos son sus ingresos anuales y cuanto sus egresos anuales.

Son irregulares
patrimonio 85.000.000

CONDICIONES EXTERNAS:

Condiciones Políticas: Cuáles decisiones políticas favorecen mi actividad comercial. Cuales obstaculiza mi actividad comercial.

Los cuantos constantes

Condiciones Económicas: Cuáles consideraciones económicas favorecen mi actividad comercial. Cuales consideraciones afectan mis resultados financieros.

condamnos en el entorno con la materia prima
deudas.

Condiciones Sociales y Culturales: Cuáles son en mi comunidad las fortalezas y debilidades para desempeñar mi actividad comercial.

Fortaleza: contar con la materia prima y el facil acceso y las posibles formas de trabajo
debilidad: falta de iniciativa y los bajos precios
los economicos

Condiciones Tecnológicas: Cuáles tecnologías me gustaría tener para poder mejorar significativamente mi labor empresarial.

resas biomología y Maquina 3D. y
equipos fundición y desmoldados

Condiciones Medio Ambientales: Cuáles son los cuidados que debo tener para proteger el medio ambiente.

lanzar los residuos y controlar
la polucion de gases.

Condiciones Legales: Cuales son las normas que debo cumplir para no incurrir en alguna falta.

Empreso son RUT com, Ambiental, Dian
organizacion = Estatutos y Reglamento
Interno

Condiciones de Mercado: Cómo son actualmente las condiciones de oferta y demanda de los productos y servicios que comercializo. Que oportunidades de mercado hay. Qué amenazas existen.

Los productos son de buena calidad y gustan en el mercado internacional.
La oportunidad de exportar surge en parte
la manera = Seguridad y capital = Infraestructura

Condiciones de producto: Cómo esta mi producto en términos de calidad, precio, garantías y otros aspectos frente a los de mi competencia. Qué mejoraría del producto. Que

esta mas caro por el mio ofrece garantía una vida mas ~~larga~~ larga.

Reducir costos

Condiciones de Clientes: Cuáles son la principales motivaciones por la que los clientes prefieren mis productos. Mis clientes me compran con frecuencia o no. Que me piden los clientes que no puedo ofrecer por el momento. Como ampliar la base de clientes que poseo.

Se piden que sea novedoso unico y de buena calidad. y formas de pago lo financiado

Condiciones de Proveedores: Mis proveedores son confiables o no. Entregan materias primas e insumos de calidad en las cantidades solicitadas. Me ofrecen buenos precios o no. Me gustaría conseguir otros proveedores. Me respetan los precios.

Estrategias porque el mercado del metal es muy inestable en su condic. de materia prima
los insumos es cumplido

EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
TALLER ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Maria Dery Gallego

NOMBRE DE LA EMPRESA: Asojumar

EMPREDEDOR/EMPRESARIO: _____

CUAL ES EL FUTURO DESEADO: Expresa con palabras y cifras lo que le gustaría lograr en 3 años

tener nueva línea capacitaciones para poder abordar con mayor conocimiento y para poder dar un mejor manejo de nuestros conocimientos para llevar a cabo las metas propuestas de producción, como en *comercial*.

CONDICIONES ORGANIZACIONALES INTERNAS:

Condiciones Equipo Humano: Describa como observa las condiciones actuales del personal disponible. Calidad y cantidad disponibles.

organizado *personal capacitado* en grupos de *esta estrategia*.

Condiciones Técnicas: Describa el nivel técnico que posee el personal de empresa para desempeñar las funciones propias de la empresa en las áreas: Comercial, Productiva, Financiera, Administrativa.

productiva

Condiciones Tecnológicas: Describa las tecnologías que posee la empresa para el desarrollo de su actividad. Establezca si la tecnología es moderna u obsoleta. Qué necesidades tecnológicas existen.

Tecnologías que posee la empresa = *técnico*.

necesidades tecnológicas
equipos ultra sonido

Condiciones Financieras: Describa brevemente cuanto tiene en Activos, Pasivos y Patrimonio. Cuantos son sus ingresos anuales y cuanto sus egresos anuales.



artesanías
de colombia



ADMINISTRACION DE
CALDAS

CONDICIONES EXTERNAS:

Condiciones Políticas: Cuáles decisiones políticas favorecen mi actividad comercial. Cuales obstaculiza mi actividad comercial.

Condiciones Económicas: Cuáles consideraciones económicas favorecen mi actividad comercial. Cuales consideraciones afectan mis resultados financieros.

oro, plata y prima de la región.

Condiciones Sociales y Culturales: Cuáles son en mi comunidad las fortalezas y debilidades para desempeñar mi actividad comercial.

la fortaleza encontramos con la artesanía prima que es el oro y la plata.

Condiciones Tecnológicas: Cuáles tecnologías me gustaría tener para poder mejorar significativamente mi labor empresarial.

*Equipos para seguir produciendo.
- equipos adecuados.*

Condiciones Medio Ambientales: Cuáles son los cuidados que debo tener para proteger el medio ambiente.

- Cuidado adecuado de los recursos que se tienen.

Condiciones Legales: Cuales son las normas que debo cumplir para no incurrir en alguna falta.

Estatuto y Reglamento interno.

Condiciones de Mercado: Cómo son actualmente las condiciones de oferta y demanda de los productos y servicios que comercializo. Que oportunidades de mercado hay. Qué amenazas existen.

*eventos fortuitos.
amenazas, la inseguridad, competencia en busidness.*

Condiciones de producto: Cómo esta mi producto en términos de calidad, precio, garantías y otros aspectos frente a los de mi competencia. Qué mejoraría del producto. Que

Condiciones de Clientes: Cuáles son la principales motivaciones por la que los clientes prefieren mis productos. Mis clientes me compran con frecuencia o no. Que me piden los clientes que no puedo ofrecer por el momento. Como ampliar la base de clientes que poseo.

*Motivación de los clientes: la gratia, la empaques, calidad del producto,
son diseños exclusivos, buenos precios.*

Condiciones de Proveedores: Mis proveedores son confiables o no. Entregan materias primas e insumos de calidad en las cantidades solicitadas. Me ofrecen buenos precios o no. Me gustaría conseguir otros proveedores. Me respetan los precios.

EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL
TALLER ESTRATEGIA EMPRESARIAL

NOMBRE DE LA EMPRESA: ASOJOMAR.

EMPRENDEDOR/EMPRESARIO: FERNANDO MORENO

CUAL ES EL FUTURO DESEADO: Expresar con palabras y cifras lo que le gustaría lograr en 3 años

tener un mercado internacional garantizado con cuotas fijas de producción y exportación. (500.000.000. unidades)

CONDICIONES ORGANIZACIONALES INTERNAS:

Condiciones Equipo Humano: Describa como observa las condiciones actuales del personal disponible. Calidad y cantidad disponibles.

hace falta un poco de mayor capacitación en gran parte del personal. Comprometerse más con un proceso práctico que nutra los integrantes del equipo humano

Condiciones Técnicas: Describa el nivel técnico que posee el personal de empresa para desempeñar las funciones propias de la empresa en las áreas: Comercial, Productiva, Financiera, Administrativa.

[Empty box for technical conditions]

Condiciones Tecnológicas: Describa las tecnologías que posee la empresa para el desarrollo de su actividad. Establezca si la tecnología es moderna u obsoleta. Qué necesidades tecnológicas existen.

Se trabajan dos técnicas armadas y la perdida.
Armas hay tecnología suficiente para una buena producción el problema sería en la cantidad.
La perdida. ~~hay~~ faltan equipos para una buena producción.

Condiciones Financieras: Describa brevemente cuanto tiene en Activos, Pasivos y Patrimonio. Cuantos son sus ingresos anuales y cuánto sus egresos anuales.

[Empty box for financial conditions]

CONDICIONES EXTERNAS:

Condiciones Políticas: Cuáles decisiones políticas favorecen mi actividad comercial. Cuales obstaculiza mi actividad comercial.

Condiciones Económicas: Cuáles consideraciones económicas favorecen mi actividad comercial. Cuales consideraciones afectan mis resultados financieros.

favorecen el precio del oro bajo

Condiciones Sociales y Culturales: Cuáles son en mi comunidad las fortalezas y debilidades para desempeñar mi actividad comercial.

fortaleza la materia prima se encuentra en el entorno.
debilidad el alto costo de esta materia prima.

Condiciones Tecnológicas: Cuáles tecnologías me gustaría tener para poder mejorar significativamente mi labor empresarial.

tecnología de inspección en cera perdida, soldadura eléctrica, ultrasonido.

Condiciones Medio Ambientales: Cuáles son los cuidados que debo tener para proteger el medio ambiente.

Conocer sobre manejo de residuos químicos.

Condiciones Legales: Cuales son las normas que debo cumplir para no incurrir en alguna falta.

TCOM, DIAN.

Condiciones de Mercado: Cómo son actualmente las condiciones de oferta y demanda de los productos y servicios que comercializo. Que oportunidades de mercado hay. Qué amenazas existen.

Actual/ las condiciones no son las mejores puesto que es un producto costoso y no es de primera necesidad.

Condiciones de producto: Cómo esta mi producto en términos de calidad, precio, garantías y otros aspectos frente a los de mi competencia. Qué mejoraría del producto. Que

Condiciones de Clientes: Cuáles son la principales motivaciones por la que los clientes prefieren mis productos. Mis clientes me compran con frecuencia o no. Que me piden los clientes que no puedo ofrecer por el momento. Como ampliar la base de clientes que poseo.

Condiciones de Proveedores: Mis proveedores son confiables o no. Entregan materias primas e insumos de calidad en las cantidades solicitadas. Me ofrecen buenos precios o no. Me gustaría conseguir otros proveedores. Me respetan los precios.