

PROYECTO

FOMENTO DE LA ACTIVIDAD
PRODUCTIVA ARTESANAL
MUNICIPIO DE TENJO
DEPARTAMENTO DE
CUNDINAMARCA

FASE 2017

Cartilla Módulo de Emprendimiento



PROYECTO “FOMENTO DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y ARTESANAL EN EL MUNICIPIO DE TENJO - DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA – FASE 2017”

Créditos Institucionales
Artesanías de Colombia S.A.

Ana María Fríes
Gerente General

Sara Consuelo Sastoque Acevedo
Subgerente Administrativa y Financiera

Jimena Puyo Posada
Subgerente Desarrollo y Fortalecimiento del sector Artesanal

Gissella Barrios
Subgerente de Promoción y Generación de Oportunidades Comerciales



Nydia Leonor Castellanos Gasca
Profesional de Gestión. Coordinadora Región Centro Oriente
Supervisora Proyecto.

Derly Esmeralda Giraldo Delgado
Enlace Regional - Laboratorio de Innovación y Diseño de Cundinamarca.

Municipio de Tenjo

Juan Gabriel Gómez Campos -**Alcalde Municipal de Tenjo**

Elisabeth González -**Secretaria de Desarrollo Económico**

Sandra Ocampo -**Profesional Centro Tecnológico y Empresarial de Tenjo**



Equipo Ejecutor

Derly Esmeralda Giraldo Delgado – Coordinadora Proyecto

D.I. Constanza Téllez Tavera - Asesora Diseño Industrial y textil

D.G. Gloria Rodríguez Forero. Asesora Diseño Gráfico

Mery Liliana Peña Torres – Asesora Módulo de Emprendimiento

Vanessa Vega Daza – Práctica en **Administración de Empresas** -
Universidad de la Sabana.



¿QUÉ APRENDIMOS?

Escribe V (verdadero) ó F (falso), según el caso:

- a) LOS COSTOS son desembolsos asociados directamente al proceso de fabricación o a la prestación de servicios.
Respuesta ().
- b) LOS GASTOS son desembolsos asociados directamente al proceso de fabricación o la prestación de servicios.
Respuesta ().
- c) El Margen de Contribución es lo que queda de las ventas para pagar los Gastos y Costos Fijos y para generar la Utilidad.
Respuesta ().
- d) El PUNTO DE EQUILIBRIO es cuando la empresa obtiene utilidad.
Respuesta ().
- e) En la contabilidad de la empresa debe anotarse la información relacionada con la actividad que desempeña la empresa, los gastos familiares y personales.
Respuesta ().

Completa las oraciones:

- 1. La empresa incurre en una _____ cuando él _____ es mayor que el total de Costos Fijos y Gastos.
- 2. La empresa incurre en una _____ cuando el Margen de Contribución es menor que el total de Costos _____ y Gastos.



MERCADEO

Ejercicio 1:

¿Cuál es tu función en la comunidad, en cuanto al mercadeo de productos y servicios?

EJERCICIO 2

Con ejemplo de su comunidad o localidad describa como se dan las relaciones comerciales y cadenas de producción y mercadeo de los productos y servicios que allí se producen.

¿Por qué funcionan estas cadenas así?



¿Cómo podrían funcionar mejor?

¿Cuál es el futuro que quiero si participo en el mercadeo de los productos y servicios de mi comunidad local?

¿Cuál es el futuro probable si no participo en el mercadeo de los productos y servicios de mi comunidad local y por qué?



Ejercicio 3:

Recordemos que una FORTALEZA principal de nuestra comunidad local son los productos y servicios que producen sus habitantes.

A partir de su adecuado mercadeo se pueden superar sus DEBILIDADES, evitar las AMENAZAS y aprovechar las OPORTUNIDADES.

Vamos entonces a recordar y a escribir cuales son los productos o servicios que puede mercadear mi comunidad local.

Productos que generan los habitantes de mi comunidad (artesanías, alimentos, insumos para la industria, etc.)

Servicios que generan los habitantes de mi comunidad (Transporte, servicios públicos, Deporte, Recreación y esparcimiento, etc.)



Ejercicio 4:

Hagamos una análisis DOFA del mercadeo de los productos o servicios de nuestra comunidad local, pero pensando en los elementos (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) que podemos intervenir en beneficio de ellos.

¿Cuáles son las DEBILIDADES más importantes que tiene nuestra comunidad local en cuanto al mercadeo de sus productos o servicios?

¿Cuáles son las AMENAZAS más importantes que tiene nuestra comunidad local en cuanto al mercadeo de sus productos o servicios?



¿Cuáles son las OPORTUNIDADES más importantes que tiene nuestra comunidad local en cuanto al mercadeo de sus productos o servicios?

¿Cuáles son las FORTALEZAS más importantes que tiene nuestra comunidad local en cuanto al mercadeo de sus productos o servicios, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes?



EJERCICIO 5:

Recordemos que una FORTALEZA principal de nuestra comunidad local son los recursos humanos, de infraestructura y de apoyo institucional de que dispone para superar sus DEBILIDADES, evitar las AMENAZAS y aprovechar las OPORTUNIDADES en beneficio del mercadeo de sus productos o servicios.

Vamos entonces a recordar y a escribir con qué recursos humanos, de infraestructura y de apoyo institucional contamos en nuestra comunidad local para mejorar el mercadeo de sus productos o servicios.

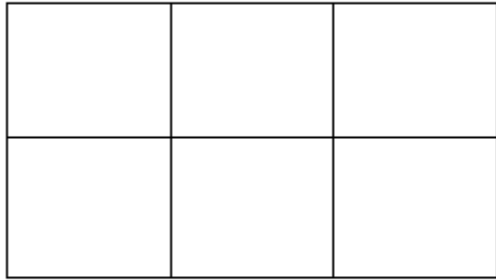
Recursos Humanos (Son aquellos hombres y mujeres de la comunidad que con su talento ayudan a mejorar el mercadeo de sus productos o servicios de la comunidad, como son entre otros: lideres, empresarios, emprendedores, artesanos, músicos, técnicos, etc.)

Recursos Institucionales (Instituciones con presencia local a través de programas y proyectos que ayudan al mercadeo de los productos o servicios de la comunidad: Por ejemplo oficinas de mercadeo, centros de acopio, cooperativas de comercio, Incubadoras de ideas de negocio y de proyectos de mercadeo etc.)

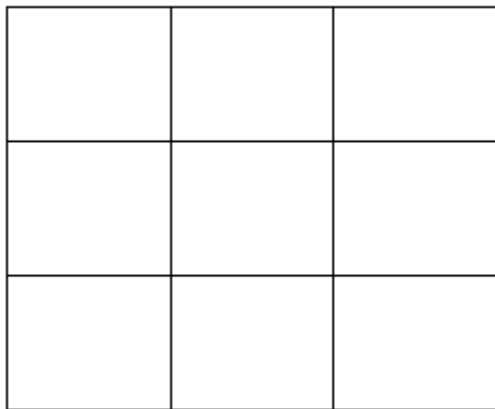


Explorando mi creatividad:

Quitando 5 líneas de la figura debe dejar 3 cuadrados idénticos del mismo tamaño, sin que sobre ninguna línea.



Quitando 6 líneas de la figura debe dejar 5 cuadrados idénticos de cualquier tamaño, sin que sobre ninguna línea.



¿Qué es la creatividad?

MI IDEA DE NEGOCIO

Cada participante generara y aportara una Idea de Negocio que quisiera desarrollar y que considera que puede llegar a ser viable, debe ser desarrollada teniendo en cuenta lo elementos que debe tener una idea de negocio, vistos en el módulo, como son concepto de negocio, propuesta de valor, etc.



EVALUACION DE IDEAS

Desarrolle los instrumentos: Macrofilto, Microfilto y el diagrama de telaraña, a partir de tres Ideas de Negocio generadas en cada equipo de trabajo.

IDEA	DESCRIPCION DE LA IDEA
1	
2	
3	



MACROFILTRO

Marque con una X la respuesta a cada pregunta y luego sume el total de respuestas positivas. Sustente las tres primeras respuestas.

IDEA						
PREGUNTAS GENERADORAS	SI	NO	SI	NO	SI	NO
¿Existe una necesidad que satisfacer en tu barrio, municipio, ciudad, país, otro país?						
¿Existe un mercado para este producto o servicio?						
¿Hay una demanda insatisfecha?						
¿Quieres Emprender este Negocio?						
¿Es posible obtener los recursos para iniciar con el negocio?						
¿Este proyecto permite tener ganancias?						
¿Existen políticas gubernamentales favorables? Para crear empresa.						
TOTAL NUMERO DE SI						

Sustente la primera pregunta _____



Sustente la segunda pregunta _____

Sustente la tercera pregunta _____



MICROFILTRO

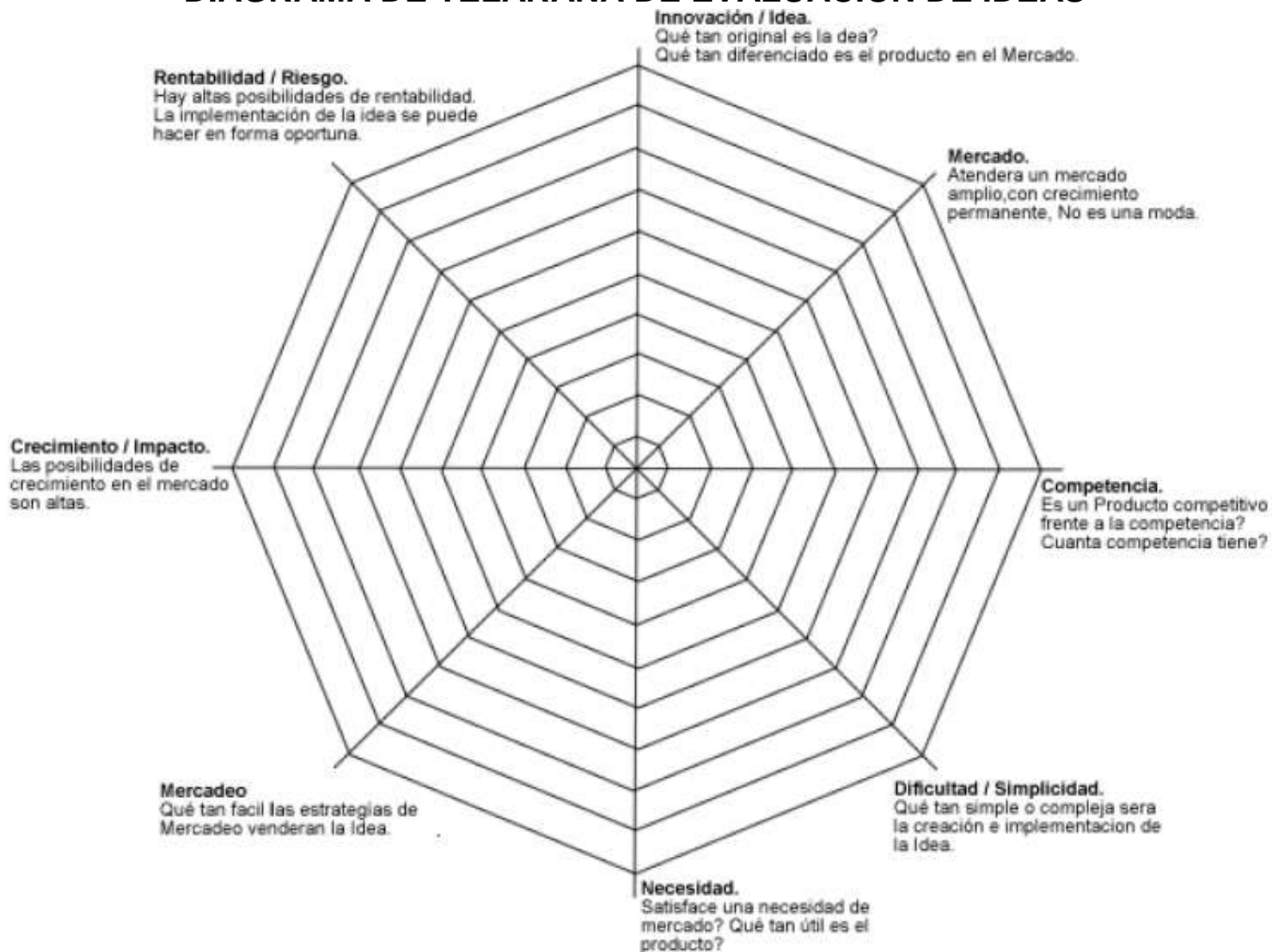
IDEA			
Disponibilidad local de materias primas			
Existencia de demanda insatisfecha			
Disponibilidad de mano de obra calificada			
Costo de mano de obra es aceptable			
Tecnología disponible			
¿El empleador tiene las habilidades para gestionar el proyecto?			
SUMA DE RESPUESTAS			

Escala de Evaluación: 1= Muy Deficiente; 2= Deficiente; 3= Aceptable; 4= Bueno; 5= Excelente

IDEA	MACRO	MICRO	TOTAL	ESCOGIDA
<input type="text"/>	= <input type="text"/>	+ <input type="text"/>	= <input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	= <input type="text"/>	+ <input type="text"/>	= <input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	= <input type="text"/>	+ <input type="text"/>	= <input type="text"/>	<input type="text"/>



DIAGRAMA DE TELARAÑA DE EVALUACION DE IDEAS



EJEMPLO IDEA DE NEGOCIO HELADOS “ICE CREAM”

Empresa de producción de helados de sabores tropicales, cuya presentación serán caseros y en vaso, cuyos productos están llenos de sensaciones, color, olor y texturas que brindan los productos “Ice Cream”, los cuales están dirigidos a satisfacer las necesidades de sensaciones refrescantes de los jóvenes y de las familias del departamento del Tolima, como un producto que ameniza y facilita las relaciones interpersonales de nuestros consumidores; su comercialización será realizada a través de las heladerías y cafeterías de la ciudad de Ibagué y de los principales municipios del Departamento, el sabor líder será el mango biche, para aprovechar la gran producción que existe de esta fruta en nuestro departamento, y cuyo sabor está muy posicionado entre la población joven.

ESTUDIO TÉCNICO DEL PLAN DE NEGOCIO

En la siguiente sopa de letras encontrarán 10 términos relacionados con El Estudio Técnico del Plan de Negocio, se les solicita su colaboración para encontrarlos.

Proceso, Productivo, Intermitente, Continuo,
Maquinaria, Flujograma, Insumos, Mano De Obra,
Planta, Producción.

P	R	O	D	U	C	T	I	V	O	K	I	O	O	I
R	C	O	N	T	I	N	U	O	R	A	B	E	C	N
O	E	D	N	E	R	P	M	E	O	D	N	E	F	S
C	F	P	L	N	I	O	C	E	A	E	T	E	A	U
E	C	P	K	G	W	M	N	T	I	N	R	P	V	M
S	A	G	T	M	V	X	O	M	E	L	R	O	A	O
O	U	P	W	S	M	A	I	T	E	E	N	M	B	S
O	F	P	A	I	L	D	I	N	N	V	A	T	H	A
P	L	A	N	T	A	M	A	R	G	O	J	U	L	F
E	M	P	L	E	R	H	I	V	I	F	X	O	M	M
R	X	A	R	E	S	C	N	C	A	Y	U	M	A	I
P	U	P	T	U	E	M	S	E	S	J	A	L	A	L
M	M	N	L	P	R	O	D	U	C	C	I	O	N	C
E	I	R	O	C	A	I	R	A	N	I	U	Q	A	M



Gracias.





artesanías de colombia

