



**IDENTIFICACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS ARTESANALES
DEL DEPARTAMENTO DE NORTE DE SANTANDER**

**Componente Empresarial en Norte de Santander 2016
Informe Técnico**

artesañas
de colombia

Corporación Propulsora de Empresas de Norte de Santander
San José de Cúcuta
2016

Créditos institucionales

Artesanías de Colombia S.A

Ana María Fries Martínez – Gerente General

Jimena Puyo Posada – Subgerente y fortalecimiento del sector artesanal

Rebeca Herrera Feldsberg – Subgerente de Promoción y Generación de oportunidades

José Antonio López Gutiérrez – Subgerente administrativo y financiero

Jon García – Profesional de Subgerencia y fortalecimiento del sector artesanal

Ricardo Bohórquez – Gestor Nacional de Diseño

Lilian Amparo Contreras Carvajalino – Enlace Norte de Santander

Grecia Estefanía Garay – Gestor de Diseño Norte de Santander

Equipo de trabajo - ProEmpresas

Mónica María Fonseca Vigoya – Directora Ejecutiva

Ixi Solenny Rico Pabón – Coordinadora del proyecto

José Vicente Dueñas Lasso – Diseñador Industrial líder

Pablo Andrés Borchers – Diseñador Industrial

Deisy Tatiana Silva Monterrey – Diseñadora Textil

Alfredo Rafael Maldonado Santos - Profesional en Mercadeo y Publicidad

María Yurley Pabón – Profesional de emprendimiento

Carmen Cecilia Hernández – Profesional de Desarrollo Humano

Martha Patricia Fonseca Vigoya – Profesional de Propiedad intelectual

Costos del Producto Artesanal

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
2. OBJETIVO.....	4
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	5
4.1 CÚCUTA	5
4.1.1 Grupo 1	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	5
4.1.2 Grupo 2	6
4.1.1.2 Registro Fotográfico	6
4.2 LOS PATIOS	7
4.3 EL ZULIA.....	8
4.3.1 Registro Fotográfico.....	9
4.4 VILLA DEL ROSARIO.....	10
4.4.1 Registro Fotográfico.....	10
4.5 SANTIAGO	11
4.5.1 Registro Fotográfico.....	11
4.6 PAMPLONA.....	11
4.6.1 Registro Fotográfico.....	12
4.7 SALAZAR.....	12
4.7.1 Registro Fotográfico.....	13
4.8 OCAÑA.....	13
4.8.1 Registro Fotográfico.....	¡Error! Marcador no definido.
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	15
4.9.1 Registro Fotográfico.....	15
4.10 CÁCOTA	15
5. DEBILIDADES	17
6. FORTALEZAS	17
9. RECOMENDACIONES	17
10. ANEXO	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

En el mundo empresarial unos de los pilares para alcanzar el éxito de las grandes compañías que existen en la actualidad es la contabilidad durante mucho tiempo ha tenido tres principales ramas de aplicación, una financiera, una administrativa y una de costos. Las empresas entonces deben conocer que la contabilidad de costos, permite realizar análisis y presentaciones de la información, que brinda la contabilidad financiera y la no financiera, relacionada con todos los costos de adquirir o utilizar recursos en las organizaciones. Así pues, el costo puede ser considerado como un recurso sacrificado o utilizado para alcanzar un objetivo específico. Una de las principales clasificaciones es la de costo real y costo presupuestado, siendo una de las más utilizadas y fáciles de distinguir. Para las empresas conocer cómo influyen éstos en la rentabilidad real de la empresa es estratégico, ya que puedo estar sobrevalorando el presupuesto, que puede significar una disminución real del efectivo y el aumento de inventarios incurriendo en otros costos no planeados.

Sin duda alguna uno de los aspectos más importantes dentro de las empresas, es el buen manejo de los costos ya que este proceso lo llevamos a cabo frecuentemente, aun cuando no lo notemos. Por ejemplo, si vamos a comprar algún producto en particular para la elaboración de un bien y existen dos lugares en donde éste se encuentra a la venta, debemos decidir en dónde comprarlo o incluso, si realmente nos conviene hacerlo.

Este tema es indispensable sobre todo en las empresas sean de la magnitud que sean, debido a esto las personas encargadas de la toma de decisiones, deben estar capacitadas y saber ampliamente todas las características y pasos de este proceso para poder tener un buen control de costos.

Por tal motivo, para el mes de octubre se contempló realizar jornadas de capacitación en aras de nutrir los conocimientos de costos de las unidades productivas pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”, el cual tiene una cobertura de doce municipios en donde participan: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia, mediante una metodología practica se busca brindar herramientas base para una educación financiera, enfocada en la definición de los costos de productos artesanales combinada con la experiencia que han desarrollado nuestros artesanos.

2. OBJETIVO

Proporcionar información y brindar orientación sobre la temática definición de costos de productos a los artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”

3. METODOLOGÍA

Durante el mes de octubre el componente empresarial puso en marcha el desarrollo del taller *definición de costos de productos*, en donde participaron iniciativas productivas lideradas por artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”, el cual tiene una cobertura de doce municipios en donde participan: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia, con el objetivo de facilitar herramientas para determinar el costo, específicamente del costo unitario del producto artesanal, así como sus gastos, facilitando la toma de decisiones y generando una visión empresarial del producto a vender, para este mes de articuló dos temáticas: Plan de Negocios y organización y manejo de cuentas en aras de brindar contenidos que fortalezcan el desarrollo de la iniciativa productiva desde el componente empresarial; Se inició con la presentación del taller y la definición de la temática, los beneficios y ventajas que trae el desarrollo de ella, así mismo se pasó el registro de asistencia; para esta oportunidad se orientó bajo un enfoque teórico práctico, que imparte en realizar un taller didáctico que permita el desarrollo de procesos de enseñanza-aprendizaje en la evaluación y definición de los productos a comercializar, así mismo se incorporó estrategias como trabajo en equipo para dinamizar el ambiente en el taller que estaba conformado por diferentes operaciones matemáticas, en donde se tuvo en cuenta valores como materia prima insumos, mano de obra y gastos; para el obtener el costo total de producción, utilidad operativa y demás información de los productos artesanales.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores, calculadora entre otros elementos, lo cual facilitó la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de asociatividad y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando una buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante ejercicios prácticos y conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

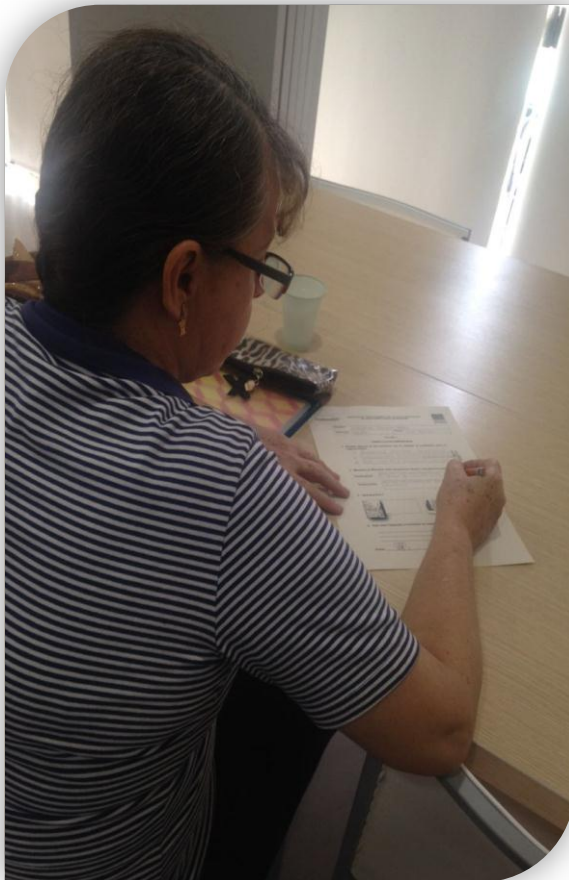
4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Para la ciudad de Cúcuta se realizó el taller de capacitación a las 8 am en el HUB e ProEmpresas, en donde previa invitación vía telefónica. En desarrollo del taller y a la practica en la aplicación de los diferentes ejercicios contables se converso acerca de la importancia de la contabilidad de costos sirve de herramienta a la empresa en un momento determinado para la toma de decisiones, por lo cual la contabilidad de costos es una herramienta de gran ayuda y utilidad en cualquier empresa de giro que este sea, debido a que gracias a la contabilidad de costos se pueden determinar en cualquier momento que la empresa requiera saber cuánto te cuesta producir o vender un producto o servicio que ella realice en su empresa.

4.1.1.1 Registro Fotográfico





4.1.2 Grupo 2

En el grupo 2 de la ciudad de Cúcuta se inició jornada de capacitación a las 8:00 am a los artesanos pertenecientes al grupo dos ubicado en el parque Colon, en donde se resaltó la puntualidad por parte de los artesanos que nos acompañaron en la sesión, durante el desarrollo el taller se observó el interés y apropiación que tienen por el tema, en el ejercicio se observó la participación y demostración de productos artesanales, lo cual fue provechoso a la hora de determinar el valor del producto artesanal,.

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

Para el municipio de los Patios se abordó la temática costos de productos artesanales, la cual se realizó el taller en el segundo piso de la Biblioteca Publica Jose Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 2:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las ventajas de la temática expuesta.

En esta oportunidad se pudo valorar la atención de nuestros artesanos, durante la explicación de la función de cada calculo y su respectivo ejercicio, cerrado la jornada se socializo acerca de la importancia de la práctica de estos temas en cada una de las iniciativas productivas y como esta puede fortalecer la estructura del negocio.



4. 2.1 Registro Fotográfico

4.3 EL ZULIA

Durante la capacitación de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller-practico en el Centro de Desarrollo Infantil Perlititas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3:00 pm.

Dentro de la capacitación los artesanos participaron activamente de las temática planteada, en donde se converso acerca de las diferentes estructuras en su organización, por ejemplo varían en su estilo de administración, organización, estructura, metas, objetivos, giro de la empresa, sus productos principales y subproductos de dicha organización entre otras cosas que hacen diferente a una empresa de otra, lo cual nos quiere decir que de igual forma la su sistema de contabilidad de costos variara.

4.3.1 Registro Fotográfico



4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2:00. pm, en donde previa invitación vía telefónica.

Los artesanos de municipio de Villa del Rosario demostraron el interés por el desarrollo del tema de costos en donde aportaron su experiencia en el sector artesanal y demostraron apropiación frente a la temática de definición de costos de productos artesanales.

4.4.1 Registro Fotográfico



Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón del punto vive digital del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por conocer cómo pueden determinar el costo de sus productos.

En esta ocasión mediante la práctica las participantes del municipio de Santiago, demostraron su interés y apropiación en el proyecto, en donde reconocieron la importancia de realizar estos cálculos periódicamente, a fin de mejorar el funcionamiento de las iniciativas productivas y de determinar si existe utilidad en los productos que elaboran para vender.

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

En el municipio de Pamplona se abordó la temática costos de productos artesanales, llevándose a cabo en el salón de salud de la alcaldía municipal, para esta oportunidad se observó una mejora en la puntualidad de los artesanos, así mismo se analizó la apropiación que tiene en cada negocio, su experiencia en el sector artesanal resalto en este encuentro.

Durante taller se converso acerca de dos grandes enfoque en la organización, para los cuales se determinan dos clasificaciones de estos sistemas usados para la determinación de los costos, uno es el costeo por órdenes de trabajo y otro es contabilidad de costos por proceso, de las dos clasificaciones se realizó un análisis detallado en donde se expresa la importancia de cada uno, tomando como referencia que el primer método acumula los costos de acuerdo con órdenes específicas, lotes o pedidos de clientes, y el segundo método se aplica en sistemas de producción continua en donde no es posible establecer distinciones entre las unidades individuales de producción.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el salón del Club Cinera a las 2:00 pm, durante el ejercicio práctico, se realizó una socialización acerca de utilizar estas herramientas en cada una de las unidades productivas, con el fin de fortalecer el tejido empresarial en cada una ellas y explorar nuevos productos aplicando la información suministrada en el taller.

Se realizó un ejercicio práctico tomando como muestra un portal de belén que elaboran la mayoría de los artesanos de este municipio para la época navideña.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, en donde los artesanos demostraron interés por la temática planteada, en donde se brindó herramientas que fortalezcan el desarrollo del Costos de Productos artesanales, manteniendo su esencia y originalidad, no obstante, cada plan deberá adecuarse a las necesidades y exigencias del negocio.

En esta oportunidad se realizó un ejercicio práctico con cada una de las artesanas que lograron identificar costos, gastos, mano de obra y materia prima que se

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

requiere para la elaboración de sus productos, esto como resultado se obtuvo el cálculo de un margen de utilidad y costo unitario de sus productos.

.8.1 Registro Fotográfico



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 2:00 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática. Se trabajó más específicamente en el tema de la lluvia de ideas con las participantes para conocer que como llevaban el cálculo de los costos en cada iniciativa, se observó la practica pero se ciertos tips para mejorar la definición de los precios de los productos artesanales.

4.9.1 Registro Fotográfico



4.10 CÁCOTA

En el municipio de Cácosta se desarrolló el taller de Costos de productos artesanales en el auditorio de la alcaldía del municipio, para esta oportunidad los artesanos resaltaron por su puntualidad y su interés por la temática expuesta, en

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

donde se enfatizo acerca de la importancia de señalar que se presenta un análisis de gastos indirectos de fabricación, costos indirectos variables, costos indirectos fijos, inventario de productos terminado, contabilidad de productos conjuntos y subproductos y sus características.



4.10.1 Registro Fotográfico

5. DEBILIDADES

- Desconocimiento de herramientas financieras que les permita conocer margen de utilidad, ganancia por porcentaje, costo unitario, etc.
- Poco interés en llevar un control de sus facturas a la hora de comprar materia prima, desconocimiento del valor de la mano de obra por hora o días y la falta de crear un hábito para llevar cuentas claras como apuntes, para mayor organización de sus negocios.

6. FORTALEZAS

- El 70% de las iniciativas productivas utilizan la contabilidad de costos a la hora de fabricar sus productos artesanales
- El 95% de las iniciativas quedaron empoderadas acerca de los procedimientos para obtener el coste final de sus productos artesanales
- El 100% de los artesanos demostraron empatía con la metodología propuesta.
- El 100% de las iniciativas demostraron apropiación frente a los contenidos orientados

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido, para mayor organización y conocimiento propio de su negocio.

8. ANEXOS

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.

			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
Total Materia Prima e Insumos				

Análisis Costos Mano de Obra

Mano de Obra	Unidad de Medida	Cantidad Requerida	Valor Unitario	Valor Total
			\$	\$
			\$	\$
Total Mano de Obra				

Análisis Mensuales Gastos Indirectos de Fabricación

Gastos Indirectos de Fabricación	Unidad de Medida	Cantidad Requerida	Valor Unitario	Valor Total
			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
Total Gastos				

Producto	Unidad de medida	Cantidad (Mensual)	Costo Unitario (Total costos/Insumos + Total Mano de Obra + Total Gastos) / Cantidad Mensual	Costo Total (Cantidad Mensual * Costo Unitario)	Venta Total (\$ Venta mensual)	Utilidad (Venta Total – Costo Total)

Recuerda: Para esta actividad es necesario utilizar calculadora para mayor facilidad.

Organización de capital y maneje sus cuentas

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO.....	4
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	5
4.1 CÚCUTA	5
4.1.1 Grupo 1	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	6
4.1.2 Grupo 2	6
4.1.1.2 Registro Fotográfico	7
4.2 LOS PATIOS	7
4.3 EL ZULIA.....	8
4.3.1 Registro Fotográfico	8
4.4 VILLA DEL ROSARIO	9
4.4.1 Registro Fotográfico	9
4.5 SANTIAGO	10
4.5.1 Registro Fotográfico	10
4.6 PAMPLONA.....	11
4.6.1 Registro Fotográfico	11
4.7 SALAZAR.....	112
4.7.1 Registro Fotográfico	12
4.8 OCAÑA.....	13
4.8.1 Registro Fotográfico	13
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	14
4.9.1 Registro Fotográfico	14
4.10 CÁCOTA	15
5. DEBILIDADES.....	16
6. FORTALEZAS	16
7. RECOMENDACIONES	17
8. ANEXO	17

INTRODUCCIÓN

Dentro de este contexto de educación financiera encontramos la dinámica de los negocios hoy en día, ha llevado a que la PYME reaccione de manera rápida a los cambios del mercado y se organice de manera estructurada para poder lograr la sostenibilidad del crecimiento empresarial. Las exigencias comerciales y de servicios requieren que el empresario trabaje en una planeación estratégica orientada a cubrir las necesidades del mercado y poder asumir el reto de enfrentarse a una competencia más globalizada, a negociar con sus proveedores y a manejar unas óptimas relaciones con sus acreedores. En toda empresa existe una estructura administrativa, desde la cual se planean y desarrollan las actividades para cumplir los objetivos y que, adicionalmente, requiere el desarrollo de las competencias del talento humano.

Una de ellas es la Gestión Financiera. Su importancia radica en que la toma de decisiones de inversión o de financiamiento, no se hacen a la ligera. Si las cifras existen, son para utilizarlas en función de una estrategia financiera, que ayude a la PYME a ser más competitiva y a mejorar su productividad. Que mejor radiografía de la empresa, que desarrollar una gestión en este sentido de manera organizada, actualizada y orientada a crecer sosteniblemente.

Ha llegado el momento para que la PYME demuestre su capacidad de acceder a los mercados globales y a los mercados financieros, para posicionarse como empresas estratégicamente rentables ante sus inversionistas, clientes nacionales e internacionales. Las herramientas están dadas. Lo importante no es caer en la rutina del trabajo fácil. Hay que tener en cuenta no solo las cifras que demuestran la capacidad de gestión, sino aquellas que también abren posibilidades para nuevas oportunidades.

Dentro del mundo empresarial la educación financiera y gestión financiera son herramientas de importancia, por tal motivo para el mes de octubre se presenta el informe de capacitación empresarial – Organización de capital y manejo de cuentas, en donde participaron los artesanos vinculados al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”, el cual tiene una cobertura de doce municipios en donde participan: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia, para esta oportunidad se brindó un taller práctico sobre el manejo de las principales cuentas y como mediante una organización financiera puede mejorar el funcionamiento de la unidad productiva, con la finalidad de contribuir al desarrollo habilidades en el mundo de los negocios.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

OBJETIVO

Facilitar información sobre la temática de “*Organización de capital y manejo de sus cuentas*” a los artesanos vinculados al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander” a fin de brindar herramientas que afiancen el desarrollo de las iniciativas pertenecientes al proyecto.

3. METODOLOGÍA

Para el mes de octubre se abordó la temática *Organización de capital y manejo sus cuentas*, en donde participaron las unidades productivas pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”, el cual está conformado por 12 municipios: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia, en esta ocasión se aplicó un enfoque práctico y didáctico bajo la Metodología Vigotsky conformado por estrategias didácticas asociadas con elementos de enseñanza-aprendizaje definidos en talleres prácticos fundamentados en la educación financiera, en esta oportunidad se brindaron herramientas para iniciar un proceso de planificación financiera, en el cual se explicaron las principales cuentas como son: caja, bancos, inventarios, ingresos, cuentas por cobrar, materia prima y gastos organizadas por cuentas reales y su función dentro de cada operación contable, Durante el proceso de capacitación se realizó una breve presentación de cada integrante y su función en la iniciativa productiva, así como el registro de asistencia, se continuó con una exposición introductoria del manejo de costos y la aplicación del correspondiente taller, durante el desarrollo se observó el interés y la participación por parte de los artesanos, adicionando que el trabajo en equipo fue una de las estrategias que se aplicó en este encuentro con el fin de que las iniciativas productivas se empoderara en este contenido adaptado a las condiciones y contexto de los artesanos, generando la identificación de la situación y reconocimiento la importancia del manejo de los cuentas y organización contable en el mundo de los negocios.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores, calculadora entre otros elementos, lo cual facilitó la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y

formas de asociatividad y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando una buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante ejercicios prácticos y conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

En el mes de octubre se abordó en la ciudad de Cúcuta se realizó el taller – práctico de capacitación *Organización de capital y manejo sus cuentas* a las 8 am en el HUB e ProEmpresas, en donde previa invitación vía telefónica, en esta ocasión se socializó acerca de la cultura financiera es fundamental para el progreso de la economía en una sociedad, ya que les brindara conocimientos y herramientas necesarias a las personas para que puedan tomar buenas decisiones en sus finanzas en las iniciativas productivas.

En desarrollo del taller se incorporó estrategias participativas y de trabajo en equipo que fortaleció el lazo con los artesanos, compartiendo conocimientos y generando valor por el desempeño de oficios artesanales.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

Para el grupo 2 de la ciudad de Cúcuta se inició jornada de capacitación – practica a las 8: 00 am a los artesanos pertenecientes al grupo dos ubicado en el parque Colon, en donde se resaltó la puntualidad por parte de los artesanos que nos acompañaron en la sesión, en esta ocasión se converso acerca de la importancia de la del manejo de las cuentas y organización financiera de las unidades productivas resaltando el nivel de experiencia que tiene en el sector artesanal, con el desarrollo de estos talleres se presente incorporar herramientas para mejorar el funcionamiento de los negocios.

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

En el municipio de los Patios se realizó *Organización de capital y maneje sus cuentas*, el cual se realizó el taller- práctico en el segundo piso de la Biblioteca Publica José Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 2:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las ventajas de la temática expuesta.

Durante el desarrollo del taller se observó el interés por parte de los artesanos de los patios, en el desarrollo del taller se analizó los conocimientos y nociones de la contabilidad, para ello se retroalimentó y se fortaleció en el taller los aspectos a mejorar, así mismo se resaltó los beneficios y ventajas que traería la aplicación formal del maneje de cuentas en las iniciativas productivas.

4.2.1 Registro Fotográfico



4.3 EL ZULIA

La capacitación de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller-práctico en el Centro de Desarrollo Infantil Perlititas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3:00 pm.

Los artesanos demostraron compromiso e interés en desarrollo del taller en esta oportunidad se pudo valorar y reconocer el manejo del catálogo de cuentas, todas las clases, grupos, cuentas y subcuentas se identificarán con un código numérico, para lo cual deberán utilizarse de manera obligatoria los códigos contenidos, así como su función.

4.3.1 Registro Fotográfico



Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller-practico de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2:00 pm, en donde previa invitación vía telefónica.

Durante el desarrollo del taller se observó el interés de los artesanos por la aplicación de la organización de cuentas en cada una de las iniciativas productivas, resaltando su experiencia dentro del sector artesanal.

4.4.1 Registro Fotográfico



4.5 SANTIAGO

Para el municipio de Santiago se aplicó el taller-practico en el salón del punto vive digital del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por las ventajas de *Organización de capital y maneje sus cuentas*

Durante el desarrollo del taller las artesanas se demostraron participativas en el desarrollo del taller, así mismo se converso acerca de la importancia que tiene para las empresas actuales una eficiente administración financiera depende en gran parte de la planeación financiera que debe hacerse sobre bases de conocimiento financieros y de administración que permitan el logro de los objetivos de las iniciativas productivas

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

Para el municipio de Pamplona se abordó la temática *Organización de capital y maneje sus cuentas* a través de un taller – práctico, llevándose a cabo en el salón de salud de la alcaldía municipal, para esta oportunidad se observó una mejora en la puntualidad de los artesanos, así mismo se analizó la apropiación que tiene en cada negocio, su experiencia en el sector artesanal resalto en este encuentro.

En desarrollo de esta temática se pudo valorar el interés y esfuerzo por parte de los artesanos participantes, así mismo su participación en el cierre del taller se socializó acerca sobre la importancia de la aplicación de las herramientas en cada iniciativa productiva con la para realizar las operaciones fundamentales de la empresa frente al control, en las inversiones, en la efectividad en el manejo de recursos, en la consecución de nuevas fuentes de financiación, en mantener la efectividad y eficiencia operacional y administrativa, en la confiabilidad de la información financiera, en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, pero sobretodo en la toma de decisiones.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Continuando, para el municipio de Salazar se realizó el taller -práctico en el salón del Comedor infantil a las 2:00 pm, para este encuentro, durante el ejercicio práctico, en donde la esencia es que se familiarizaran y conocieran la función que trae el desarrollo *Organización de capital y maneje sus cuentas*, en donde se observó en interés por parte de artesanos en el tema, así mismo el trabajo en equipo fue una estrategia que enriqueció el proceso.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, en donde los artesanos demostraron interés por la temática planteada, en donde a partir del trabajo en equipo se aplicó el taller – práctico *Organización de capital y maneje sus cuentas*, para esta oportunidad se observó la experiencia en el sector comercial que tienen los artesanos, lo cual fue una herramienta para el manejo de proveedores y cuentas.

4.8.1 Registro Fotográfico



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 3 pm, para esta ocasión se aplicó un taller práctico de la temática *Organización de capital y manejo sus cuentas*, en desarrollo del taller se pudo valorar el interés por parte de los artesanos por el manejo de cuentas y la operación contable reflexionando que al maximizar el beneficio y extender el periodo de vida de su iniciativa productiva.

4.9.1 Registro Fotográfico



4.10 CÁCOTA

En el municipio de Cúcota se desarrolló el taller de Costos de productos artesanales en el auditorio de la alcaldía del municipio, para esta oportunidad los artesanos resaltaron por su puntualidad y su interés por la temática expuesta, con la aplicación del taller práctico *Organización de capital y maneje sus cuentas*, se buscó que los artesanos de Cúcota tengan como herramienta la incorporación de las buenas prácticas del taller en sus círculos de confianza y apoyarlos a mejorar sus capacidades financieras y así fortalecer el tejido empresarial de las iniciativas productivas

4.10.1 Registro Fotográfico



5. DEBILIDADES

- Desconocimiento de herramientas contables, manejo de cuentas y control financiero por parte de la mayoría de los artesanos, de forma empírica llevan un registro de sus cuentas, pero falta más organización.
- Poco interés en llevar un control de sus facturas a la hora de comprar materia prima, desconocimiento del valor de la mano de obra por hora o días y la falta de crear un hábito para llevar cuentas claras como apuntes, para mayor organización de sus negocios.

6. FORTALEZAS

- Durante la aplicación de taller se observó El 60% de las iniciativas productivas manejan procedimiento contable en las unidades productivas
- El 95% de las iniciativas quedaron empoderadas acerca de los procedimientos *Organización de capital y maneje sus cuentas*
- El 90% de las iniciativas productivas tiene un alto nivel de experiencia en el sector artesanal
- El 100% de los artesanos demostraron participación e interés por la aplicación de taller práctico
- El 100% de las iniciativas demostraron apropiación frente a los contenidos orientados

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido, para mayor organización y conocimiento propio de su negocio.

8. ANEXO

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.







Nombre:	
Lugar:	Fecha:

TALLER 6

ORGANICE SU CAPITAL Y MANEJE SUS CUENTAS

- Señale con una (X) las cuentas con las que nos vamos a encontrar permanentemente en nuestro negocio y explique brevemente cada una de ellas.

Ejemplo

Cuentas por cobrar: Son aquellas que la empresa debe cobrar a sus clientes por concepto de las compras.		X
Caja:		
Gastos:		
Compras:		
Ingresos:		
Cuentas por pagar:		

- ¿Por qué es importante llevar un manejo de cuentas y organización contable para mi negocio?

Bancarización

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
2. OBJETIVO.....	3
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	5
4.1 CÚCUTA	5
4.1.1 Grupo 1	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	5
4.1.2 Grupo 2	5
4.1.2.1 Registro Fotográfico.....	6
4.2 LOS PATIOS	6
4.2.1 Registro Fotográfico.....	6
4.3 EL ZULIA.....	7
4.3.1 Registro Fotográfico.....	7
4.4 VILLA DEL ROSARIO	8
4.4.1 Registro Fotográfico.....	8
4.5 SANTIAGO	8
4.5.1 Registro Fotográfico.....	9
4.6 PAMPLONA.....	9
4.6.1 Registro Fotográfico.....	9
4.7 SALAZAR.....	10
4.7.1 Registro Fotográfico.....	10
4.8 OCAÑA.....	10
4.8.1 Registro Fotográfico.....	11
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	12
4.9.1 Registro Fotográfico.....	12
5. DEBILIDADES.....	12
6. FORTALEZAS	¡Error! Marcador no definido.
8. RECOMENDACIONES.....	¡Error! Marcador no definido.
9. ANEXO	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

La evolución empresarial en Colombia también ha venido marcando una metamorfosis en las iniciativas emprendedoras, enmarcándose en focos innovadores y competitivos, desarrollando cambios generacionales y del mercado son dos de las principales razones por las cuales las compañías deben transformarse para asegurar su supervivencia. Así lo apunta Luisa Rocha, gerente de Advisory de la firma EY, quien dice que “si las empresas no evolucionan el mercado las va a absorber”.

Una de las tendencias que ha marcado los avances presentados en nuestro país, es la bancarización, que actualmente alrededor del mundo se esté librando una guerra contra el efectivo. Y a lo anterior se le puede atribuir tres razones: nuevas tecnologías, el escepticismo sobre la administración de las monedas soberanas y el creciente entusiasmo en las formas de pago alternativas, y un mayor escrutinio sobre el costo del uso de las monedas físicas. Así lo plantea BBC Mundo.

Hoy en día, las innovaciones en dinero digital, las herramientas que tienen que ver con teléfonos celulares, ofrecen facilidades a la hora de pagar cuentas, comprar y vender productos, enviar y recibir dinero y hacer transferencias bancarias.

Así mismo un contenido de interés en el mundo empresarial es la bancarización y su evolución en Colombia, así lo demuestra el ente Asobancaria (asociación representativa del sector financiero Colombiano. Está integrada por los bancos comerciales nacionales y extranjeros, públicos y privados, las más significativas corporaciones financieras e instituciones oficiales especiales), donde informan acerca del aumento del nivel de bancarización y los adelantos que ha logrado el país en términos de acceso e inclusión financiera. Entre el tercer trimestre de 2014 y el mismo periodo de 2015, ingresaron al sistema financiero formal 1 millón más de colombianos. Eso significa que los niveles de bancarización pasaron de 72% a 75% y la meta para 2018 es llegar a 85%.

Resaltando la importancia esta tendencia y enfatizándonos de los beneficios y las ventajas a que traería incorporarla como temática en el proyecto “*Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander*”, liderado por la Corporación Propulsora de Empresas de Norte de Santander ProEmpresas, conformado por una cobertura de (12) doce municipios del Departamento, para el mes de agosto se brindó el acompañamiento, mediante la aplicación de talleres o sesiones de trabajo, cuyo propósito brindarle herramientas necesarias para formalizar las operaciones económicas con participación de las emprendimientos del sistema financiero para mejorar los sistemas de fiscalización asociadas a la actividad artesanal

2. OBJETIVO

Facilitar y brindar información sobre la tendencia de bancarización a las iniciativas productivas de los artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”.

3. METODOLOGÍA

Durante el mes de agosto el componente empresarial puso en marcha el desarrollo del taller bancarización, en los municipios de Norte de Santander, como son: Pamplona, Mutiscua, Cacota, Ocaña, Abrego, La Playa de Belén, Salazar, Santiago, Villa del Rosario, Los Patios, El Zulia y Cúcuta, con objeto de facilitar herramientas de educación financiera base para el manejo de los servicios financieros de acuerdo a sus ingresos, gastos, presupuestos y metas personales y así poder formalizar las operaciones económicas de las presentes iniciativas, en esta oportunidad se construyó un contenido adaptado al contexto de los participantes y sus iniciativas, mediante la aplicación de talleres didácticos y participativos, se inició con el registro de la asistencia y a su vez a la jornada de capacitación con un saludo y conociendo los nombres de los artesanos, sus actividades, para generar confianza y asertividad por parte de ellos, en la aplicación del taller se pudo observar interés por el tema y las ventajas que se pueden obtener con un correcto manejo, el taller está compuesto por siete (7) preguntas cerradas que permite analizar la situación económica actual, las posibles fuentes de financiación que existen, información clave para la toma de decisiones que favorezcan el funcionamiento de la iniciativa.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores entre otros elementos, lo cual facilitó la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de bancarización y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando una buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Se dio apertura con el grupo 1 de la ciudad de Cúcuta, en donde aplicó el taller de capacitación a las 2 pm en el HUB de ProEmpresas.

En desarrollo del taller se pudo apreciar el interés de los artesanos, reflejados en la participación sobre el tema de la educación financiera y como esta temática incluye en las ventajas de la bancarización.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

Para el mes de agosto se abordó con la temática Bancarización, se inició la jornada de capacitación y participación a las 8:00 am, en donde se identificaron las siguientes ventajas del contenido:

- Permite el impulso de la formalización de la economía vía canalización a través del sistema financiero.
- Acceso a créditos bancarios para compra de maquinaria e insumos
- Permite detectar operaciones de origen ilícito, como lavado de dinero y corrupción.

Bajo esta metodología implementada se logró nutrir y fortalecer el conocimientos de los artesanos en el tema de la bancarización.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

Para el mes de agosto se implementó el taller de bancarización en el municipio de los Patios, el cual se realizó en la Biblioteca Pública José Ignacio Rangel ubicada en el barrio Vidalso de los Patios a las 2:00 pm.

Bajo participación de los artesanos se logró buena asertividad y comprensión del tema, reflejada en la participación de los mismos.

4.2.1 Registro Fotográfico



4.3 EL ZULIA

En el caso de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller en el Centro de Desarrollo Infantil Perlas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3: 00 pm.

Durante la sesión de trabajo se observó buena disposición por parte de los asistentes, así mismo manifestaron su agrado por la metodología participativa aplicada.

4.3.1 Registro Fotográfico



4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2:00 pm; bajo la metodología de participación los artesanos socializaron beneficios derivados de la bancarización. Para los clientes, fomenta el ahorro, acceso al crédito, reduce los costos de seguridad en las transacciones, incrementa la cultura bancaria; En esta oportunidad se observó a los artesanos más participativos y dinámicos en el taller.

4.4.1 Registro Fotográfico



4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón de la casa de la cultura del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por el nivel de crecimiento de esta estrategia, demostrada bajo los indicadores publicados por la entidad Asobancaria.

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

Para el municipio de Pamplona se realizó el taller en el salón de salud de la alcaldía municipal, en donde se pudo observar la puntualidad de los artesanos, en donde se socializaron temas referentes a la educación financiera y como este tiene relevancia en el contenido de bancarización, base para el manejo de los servicios financieros de acuerdo a sus ingresos, gastos, presupuestos y metas personales y así poder formalizar las operaciones económicas de las presentes iniciativas.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el salón del Club Cinera a las 3pm, en donde se desarrolló un conversatorio sobre los conocimientos de bancarización, se dieron a conocer las oportunidades que tendría a la hora de unir esfuerzos, así mismo los artesanos de este municipio resaltaron el valor de la puntualidad.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, donde momentos previos a la capacitación solo habían pocas participantes, en esta ocasión se pudo observar el interés de los participación frente a la diferentes

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

actividades que desarrollan en su jornada cotidiana, a través del ejercicio los Ocañeros pudieron evaluar su situación actual financiera, teniendo en cuenta sus ingresos y gastos.

4.8.1 Registro Fotográfico



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Para los artesanos de Playa de belén, se realizó el taller de capacitación en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 2 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática, así mismo en el desarrollo de taller estuvieron dinámicos, lo cual demostró la asertividad por el tema socializado.

4.9.1 Registro Fotográfico



5. DEBILIDADES

Respecto a la bancarización se encontró similitudes en los municipios que se está atendiendo, encontrando la generalidad:

- Desconocimiento de los servicios financieros que puedan convertirse en una estrategia de mercados. (como la cuenta bancaria, que la requieren las empresas o clientes nacionales e internacionales) y que en ocasiones sin este requisito es una pérdida de oportunidad.
- El sistema financiero no es lo relevante en las comunidades, a pesar que su mayor necesidad son los recursos económicos. Lo anterior debido al desconocimiento que tiene de los beneficios o ventajas que pueden encontrar en este sistema teniendo un manejo adecuado y con el conocimiento de las repercusiones en caso del mal manejo.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

- Para ampliar su mercado local, nacional e internacional de acuerdo a sus proyecciones es necesario que incorporen en sus esquemas organizacionales los servicios financieros.
- En su mayoría no tienen cuenta bancaria.
- El acercamiento que tiene al sistema bancario es para financiamiento en libre inversión.

6. FORTALEZAS INIDENTIFICADAS EN GENERAL POR CADA UNO DE LOS MUNICIPIOS EN TEMA ASOCIATIVO

1. Dentro de la aplicación de los talleres, el 95% de los artesanos demostraron Participación y asertividad en el tema de bancarización.
2. El 90% de los artesanos quedaron empoderados del proceso de bancarización, ventajas, recomendaciones frente a indicadores impartidos en la socialización, adicional a ello identifican que la bancarización puede ser una estrategia de mercado para su negocio.
3. Se observó dentro de la participación la asimilación y el interés por utilizar esta herramienta, adicionalmente en los conversatorios realizados se analizó como esta herramienta puede mejorar el funcionamiento de la iniciativa productiva.
4. Se observó que en una gran mayoría los negocios conformados desde su inicio han utilizado fuentes de financiación propia, lo que quiere decir que son emprendedores que son apáticos a créditos o préstamos con intereses para invertir en su negocio; De igual forma un porcentaje menor aseguran que las entidades financieras son su principal fuente de financiación a la hora de invertir o iniciar con un negocio.
5. Se identificó que gran porcentaje de artesanos iniciaron con un capital pequeño al inicio de su negocio, gracias a sus esfuerzos y ahorros, ahora en la actualidad han crecido como negocio y poseen elementos como muebles, enseres, maquinaria, equipos, herramientas de mano y capital de trabajo; por tanto se identifica que su negocio se ha evaluado y han obtenido al pasar del tiempo adquisición y crecimiento del negocio, lo que les brinda estabilidad y confianza para continuar con su oficio artesanal e ir fortaleciéndose más.
6. Se identificó una usuaria en el municipio de Los Patios, que accedió a sus recursos por una fuente de financiación tercera a través del SENA Fondo Emprender.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido y acceder a los usos del sistema financiero formal, generando a sus clientes nuevas formas de pago a través de la red bancaria.
- Se recomienda hacer buen uso de las fuentes de financiación, en especial con los accesos a créditos bancarios para la compra de maquinaria e insumos, con objeto no hacer que sus deudas o pagos de intereses sean mayores a sus utilidades o ganancias. (Capacidad de endeudamiento baja).
- Por último una recomendación en general con el programa ejecutado por parte de Artesanías de Colombia, es no crear y dar falsas expectativas a los artesanos desde un inicio, manejando una sola información entre la entidad y el operador.
- **8. ANEXOS**

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.

Nombre:	
Municipio:	Fecha:

TALLER 3

FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA SU NEGOCIO - BANCARIZACIÓN

Seleccione la opción según considere en los siguientes enunciados



- ¿Su negocio se conforma por fuentes de dinero...?
 - Propio (Ahorros)
 - Préstamo o crédito bancario para negocio
 - Recursos de capital semilla por entes gubernamentales.
 - Otro, Cuál _____
- Si en su anterior respuesta seleccionó “Préstamo o crédito bancario”, identifique lo siguiente:
Se encuentra vigente su crédito Sí ___ No ___ ¿Valor? \$ _____
- ¿En cuánto avalúa su negocio considerando activo fijo (Muebles, equipos, etc.) y capital para trabajar (Materiales, insumos, etc.)?
 - Entre 0 y 1 millón de pesos
 - Entre 1 y 3 millones de pesos
 - Entre 3 y 5 millones de pesos
 - Más de 5 millones de pesos
- ¿Qué elementos posee en su negocio para el funcionamiento? Puede seleccionar varias opciones.
 - Muebles/Enseres
 - Maquinas/Equipos
 - Herramientas de mano
 - Todas las anteriores
 - Ninguna de las anteriores
- ¿Cuáles son los riesgos de su negocio?
 - Cuenta con bajo capital para su funcionamiento. (Falta de recursos)
 - El nivel de ventas no es el adecuado según la producción, tiene mucho inventario
 - El costo de producción es mayor que el precio de venta de su producto

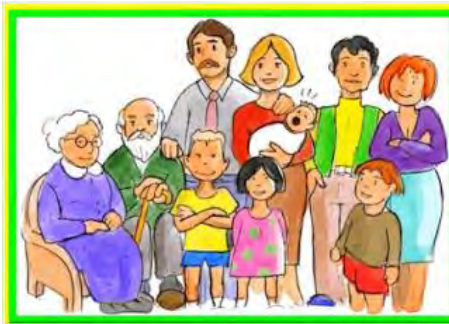
- d. Competencia
- e. Todas las anteriores
- f. Ninguna de las anteriores

6. Como emprendedor e identificando los principales riesgos que ha presentado con su negocio, cuál de las siguientes opciones considera oportuna o viable para lograr que su negocio sea más competitivo y se fortalezca.

- a. Acceso a créditos bancarios para compra de maquinaria e insumos
- b. Usos del sistema financiero formal a la hora de generar a sus clientes nuevas formas de pago, a través de la red bancaria. (Pagos en línea, Datafonos, etc.)
- c. Mejoramiento de su producto, a través de la innovación.
- d. Conocimiento en comercialización y distribución de su producto.
- e. Todas las anteriores
- f. Ninguna de las anteriores

7. A continuación seleccione qué fuentes de financiación conoce y ha utilizado a la hora de invertir en su negocio.

Fuentes de Financiación Primaria
(Familiares/ Amigos)



Capital Semilla
(Fondos Gubernamentales)



Financiamiento Bancario (Créditos)



Inversionistas



Asociatividad

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO.....	3
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	4
4.1 CÚCUTA.....	5
4.1.1 Grupo 1.....	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	5
4.1.2 Grupo 2.....	5
4.1.2 Registro Fotográfico.....	6
4.2 LOS PATIOS.....	6
4.2.1 Registro Fotográfico.....	7
4.3 EL ZULIA.....	7
4.3.1 Registro Fotográfico.....	8
4.4 VILLA DEL ROSARIO.....	8
4.4.1 Registro Fotográfico.....	8
4.5 SANTIAGO.....	9
4.5.1 Registro Fotográfico.....	9
4.6 PAMPLONA.....	10
4.6.1 Registro Fotográfico.....	10
4.7 SALAZAR.....	11
4.7.1 Registro Fotográfico.....	11
4.8 OCAÑA.....	12
4.8.1 Registro Fotográfico.....	12
4.9 LA PLAYA DE BELÉN.....	13
4.9.1 Registro Fotográfico.....	14
5. DEBILIDADES.....	14-19
6. FORTALEZAS.....	19
7. RECOMENDACIONES.....	

INTRODUCCIÓN

El panorama a nivel nacional ha demostrado avances y desarrollo de nuevas tendencias en el ecosistema de emprendimiento, incorporando mecanismos de acción conjunta y cooperación empresarial para contribuir a que las Mipymes mejoren su posición en el mercado y logren tener una estructura más sólida y competitiva. Las empresas que trabajan de manera conjunta cuentan con el acceso a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, comercialización, diseño, procesos industriales, financiamiento, etc. También, facilitan el surgimiento de economías de escala que permiten tener acceso a mercados globales con productos diferenciados y acceder a aquellos insumos estratégicos a los cuales no tienen acceso de manera individual debido a las limitaciones de tamaño y capacidad económica.

Según el experto venezolano Ramón Rosales, la asociatividad es «un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente colaborar en un esfuerzo conjunto con los demás para la búsqueda de un objetivo común», así mismo la asociatividad genera más competitividad en el mercado, fortaleciendo el esquema organizacional de las empresas y desarrollando posicionamiento de marcas en el mundo empresarial.

Bajo esta perspectiva a nivel departamental y haciendo referencia al desarrollo del proyecto *“Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”*, el cual atiende a (12) doce municipios del Departamento, para el mes de agosto se brindó el acompañamiento, mediante la aplicación de talleres que contribuyeron al fomento de estrategias de asociatividad empresarial.

2. OBJETIVO

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

Propiciar y brindar información sobre la temática asociatividad empresarial a las iniciativas productivas de los artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”.

3. METODOLOGÍA

Para el mes de agosto se abordó el tema asociatividad, en donde participaron artesanos de (12) municipios de Norte Santander con el propósito de brindarles herramientas que afiancen los conocimientos del tema y surjan estrategias que fortalezcan las actividades artesanales, para ello se realizó un contenido adaptado al contexto de los participantes y sus iniciativas productivas, mediante la aplicación de talleres didácticos y participativos, se inició con el registro de la asistencia y a su vez dio inicio a la jornada de capacitación con un saludo y conociendo los nombres de los artesanos, sus actividades, para generar confianza y asertividad por parte de ellos, para ello se dieron a conocer conceptos de asociatividad empresarial informándoles sobre el método, donde varias empresas que comparten la misma actividad económica, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, deciden voluntariamente participar de un esfuerzo conjunto, articulando acciones para la búsqueda de un objetivo común, procedimiento que acarrea la aplicación de modelos basados en ideas, trabajo y cooperación y sus resultados como es la alianza estratégica entre una o varias iniciativas productivas.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores entre otros elementos, lo cual facilitó la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de asociatividad y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando una buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Para la ciudad de Cúcuta se realizó el taller de capacitación a las 2 pm en el HUB e ProEmpresas.

Durante el taller los participantes demostraron muy buena atención, demostrando interés y participación sobre el tema Asociatividad productiva como estrategia de desarrollo local, así mismo se observó que falta mejorar algunos temas de diseño y publicidad para fortalecer el oficio artesanal y de la buena actitud en desarrollo del taller los participantes manifestaron deseo de unirse y comenzar a diversificar sus productos hacia otros mercados a nivel nacional.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

Se dio inicio a la jornada de capacitación a las 8:00 am a los artesanos pertenecientes al grupos dos ubicado en el parque Colon.

En el desarrollo del taller se observó el interés de por conocer acerca del tema asociatividad empresarial reflejada en la participación de los artesanos, así como la buena actitud a la hora de realizar el taller.

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

Se realizó el taller en el segundo piso de la Biblioteca Publica Jose Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 2:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las ventajas de asociatividad empresarial.

En el taller se pudieron apreciar el interés de los artesanos por articular acciones y fortalecer su economía.

En este caso, se identificó que los artesanos asistentes están realizando la conformación de una asociación productiva para beneficio de todos, ya cuentan con el representante legal y están realizando trámite para registrar la asociación

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

ante cámara de comercio y expedir RUT. Se resalta como un logro y un avance por parte de los participantes.

4.2.1 Registro Fotográfico



4.3 EL ZULIA

En el caso de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller en el Centro de Desarrollo Infantil Perlititas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3:00 pm.

Durante la sesión de trabajo se observó buena disposición por parte de los asistentes, así mismo manifestaron su agrado por la metodología participativa aplicada.

En este municipio cabe resaltar que actualmente se cuenta con una asociación de parte de los artesanos presentes, quienes están asociados y se encuentran registrados en cámara de comercio y cuentan con el RUT de su asociación, lo que les ha permitido obtener mayor acceso a mercados, contratos por entes

territoriales, ser tenidos en cuenta en proyectos, programas y muchos más beneficios gracias a su organización y trabajo en equipo.

4.3.1 Registro Fotográfico



4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2:00 pm.

Durante el desarrollo del taller se observó la baja participación de artesanos, debido a que gran de los asistentes cuentan con diversas ocupaciones, así mismo se realizó diversas

actividades recreativas y de trabajo en equipo a fin de capturar el interés de los participantes.

En este municipio se logró identificar que no se promueve mucho el trabajo en equipo, ya que al momento de socializar el tema asociativo se identificó poca confianza y desanimo a la hora de asociarse, debido a malas experiencias ya vividas, por tanto se realizó un proceso de sensibilización y conversatorio con los participantes logrando que identificaran la importancia y su voluntad para buscar un aliado, socio o compañero de cooperación que le aporte a su unidad productiva y logren fortalecerse.



4.4.1 Registro Fotográfico



Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial



4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón de la casa de la cultura del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por las ventajas de asociatividad empresarial.

Se trabajó más específicamente en el tema de la lluvia de ideas con las participantes para el establecimiento de la marca y se les mostro ejemplos puntuales para dicha realización.

Se logró identificar en el proceso de socialización del tema asociativo, la poca unión y desmotivación de los artesanos del municipio, ya que no se sienten acompañados y sin apoyo, de igual forma las asistentes aseguran que no hay confianza entre ellos, cada quien por su camino, no están preparados para la conformación de asociación, ya que existe poco interés por la mayoría y es difícil la comunicación entre ellos mismos, por tanto se dejó como conclusión al grupo de trabajo que sean portadoras del conocimiento, beneficios, ventajas y oportunidades que se obtienen a la hora de formar cualquier tipo de asociatividad ya sea por medio de cadenas productivas, alianzas estratégicas o una asociación de trabajo.

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

Capacitación realizada en el salón de salud de la alcaldía municipal. Durante la sesión se dieron a conocer conceptos de asociatividad empresarial informándoles sobre el método, donde varias empresas que comparten la misma actividad económica, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, deciden voluntariamente participar de un esfuerzo conjunto, articulando acciones para la búsqueda de un objetivo común.

Se observó asertividad y participación en la socialización del tema, así mismo gran receptividad en el desarrollo de taller.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el salón del Club Cinera a las 2:00 pm, para este encuentro nos acompañaron nueve (9) participantes en donde se desarrolló un conversatorio sobre los conocimientos de asociatividad, se dieron a conocer las oportunidades que tendría a la hora de unir esfuerzos, así mismo los artesanos de este municipio resaltaron el valor de la puntualidad.

En este caso se identificó que existe voluntad y participación activa de parte de los artesanos del municipio, por conformar un grupo asociativo que les brinden garantías y oportunidades de trabajo a nivel departamental.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, donde momentos previos a la capacitación solo habían pocas participantes, se dio un tiempo de espera de 15 minutos para que llegaran más artesanos, empezando la intervención hablando de los tipos de asociatividad existentes.

En este caso se identificó un asociación “Asopro”, quienes ya llegan una larga trayectoria, la representante Jasmith Pérez, participó y dio a conocer experiencias vividas con su asociación, beneficios y oportunidades que han adquirido por su esfuerzo y unión, también nombró las dificultades que han tenido que enfrentar pero a la final agradece mucho a su trabajo asociativo que le ha permitido a su pueblo ser reconocidas y llegar a venderle sus productos a “Juan Valdez”.

4.8.1 Registro Fotográfico



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 2:00 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática asociatividad, en donde se enfocó en las ventajas de unir esfuerzos y el nivel de oportunidades que se desarrollaran a nivel regional.

En este caso se identificó que existe ya una asociación, que poco a poco se fue disolviendo y solo existen dos (2) personas que hacen parte de la asociación, esta oportunidad sirvió para promover y hacer partícipes a sus demás compañeros para que puedan hacer parte de la misma y unan esfuerzos, para lograr que sus productos no solo sean vendidos en temporadas, sino puedan salir a nivel departamental y puedan ser tenidos en cuenta en nuevos proyectos de fortalecimiento.

4.9.1 Registro Fotográfico



5. DEBILIDADES IDENTIFICADAS EN LOS MUNICIPIOS

PAMPLONA

- Su principal necesidad no es el dinero (capital), son clientes; Se requiere implementar los conocimientos en mercadeo, para mejorar los espacios en la plaza, distribución, como hacer llegar el producto al cliente final, tienen mucho inventario y pocos clientes.
- Tienen una necesidad de expandirse y búsqueda de clientes de otros municipios.
- Existe falta de voluntad por los participantes por la falta de incumplimiento en cuanto al tema de la exposición de sus productos por parte de artesañas de Colombia ya que se generaron expectativas a algunos de los participantes en las visitas iniciales realizadas a quienes les hablaron de su producto, que serían tenidos en cuenta, se incluyeron en los comité de diseño e innovación y a la hora de seleccionar los productos que participarían en la feria de Expoartesañas no se tuvieron en cuenta y los artesanos quedaron con un sin sabor al conocer que sus productos no

serían tenidos en cuenta porque no estaban en la línea escogida por artesanías de Colombia.

- Requieren de participación en ferias locales, a nivel nacional, ruedas de negocio por parte de la corporación y artesanías de Colombia, que los sigan apoyando y acompañando terminado el proyecto.

SANTIAGO

- Falta de capital para compra de insumos, no cuentan con recursos para la elaboración de sus productos, estaban a la expectativa de una ayuda económica o compra de insumos.
- Falta de apoyo por parte del ente territorial (alcaldía, gobernación).
- Falta de capacitación en aspectos técnicos de la artesanía para mayor segmentación de productos (desaprovechamiento de oferta del SENA).
- Falta de confianza y poca unión con los artesanos del pueblo, no hay unión, no aprovechan las ofertas ofrecidas en cuanto a capacitación.
- Su mayor interés es el recurso que los proyectos le puedan generar.

CÚCUTA

- Falta de capital para la compra de insumos.
- Es necesario una vitrina artesanal en el municipio, un lugar propio para exhibir sus productos, un espacio que les brinden por parte de la alcaldía y gobernación para no ser más informales.
- Deseo de ampliar su mercado a nivel internacional.
- Competencia desleal (En ferias del municipio, observan que han invitado personas que no son artesanas y que solo están allí por una referencia política y vienen de otras ciudades), no les dan oportunidad.
- Corporaciones fantasmas que apoyan a los artesanos y que dicen que sus productos los van a exportar, a la realidad son artesanos sin experiencia y se crean fundaciones ficticias para sacar dinero a entes gubernamentales en pro del desarrollo y oportunidades para artesanos y a ellos a la hora de la verdad ni los llaman, ni los tienen en cuenta, ni nada.
- Requieren de más capacitaciones en manufacturas, nuevas técnicas, nuevos segmentos (Instituciones como el SENA)
- Se hace necesario que tengan un lugar propio donde puedan trabajar.

ZULIA

- Requieren implementar los conocimientos de mercadeo que en la práctica es difícil para la ampliación de su mercado.
- Se hace necesario que tengan un lugar propio donde puedan trabajar.
- Requieren de participación en ferias locales, a nivel nacional, ruedas de negocio por parte de la corporación y artesanías de Colombia, que los sigan apoyando y acompañando terminado el proyecto.
- Es necesario una vitrina artesanal en el municipio, un lugar propio para exhibir sus productos, un espacio que les brinden por parte de la alcaldía y gobernación para no ser más informales.

VILLA DEL ROSARIO

- Falta de la definición adecuada de los canales de distribución.
- Falta de inversionista y/o compradores. Consideran que la calidad de sus productos no son asequibles a la población en general, consideran que sus productos son para personas con mayor poder adquisitivo y que paguen en realidad lo que vale su trabajo, ya que en ocasiones han regalado su trabajo y no se justifica su trabajo artesanal y dedicación.
- Punto vitrina (municipal) sin intermediarios, contar con un punto de exhibición.
- No hay a quien venderle, sus productos son de calidad de exportación y para ofrecer a nivel nacional.
- Pérdida de valor a los productos de los artesanos. Sin reconocimiento (Plantean una opción de estar en los aeropuertos ofreciendo su productos al viajero para que se lleve una representación de su trabajo).

LA PLAYA DE BELÉN

- Punto vitrina (municipal) sin intermediarios, contar con un punto de exhibición, ya que solo sus productos salen en temporadas de enero 6 de reyes y diciembre. Los demás meses son muy malos y los turistas son pocos, los fines de semana van a los estoraques a vender algunos de sus productos.
- No hay a quien venderle, sus productos son de calidad de exportación y para ofrecer a nivel nacional.
- Requieren ampliar su mercado a nivel regional y nacional
- Falta de confianza y poca unión con los artesanos del pueblo, no hay unión. Existe una asociación pero solo con 2 personas, ya que los demás se retiraron.

OCAÑA

- No tienen un punto vitrina (municipal) sin intermediarios, requieren contar con un punto de exhibición, ya que solo sus productos salen en temporadas de enero 6 de reyes y diciembre. Los demás meses son muy malos y los turistas son pocos, los fines de semana van a los estoraques a vender algunos de sus productos.
- No hay a quien venderle, sus productos son de calidad de exportación y para ofrecer a nivel nacional.
- Más acompañamiento en temas de diseño y publicidad para mejoramiento de sus productos y mayor acceso a mercados.
- Falta articular acciones con entidades como el SENA y alcaldías entre otras para fortalecer aspectos de producción y segmentación de productos en las unidades productivas vinculadas.

ABREGO

- Falta articular acciones con entidades como el SENA y alcaldías entre otras para fortalecer aspectos de producción y segmentación de productos en las unidades productivas vinculadas.
- Es necesario una vitrina artesanal en el municipio, un lugar propio para exhibir sus productos, un espacio que les brinden por parte de la alcaldía y gobernación para no ser más informales. Reubicación.

SALAZAR

- Falta de organización entre el grupo de artesanos del pueblo.
- Pocos clientes, solo venden en temporadas de fiestas en enero 6 de reyes y semana santa, requieren ampliar su mercado a nivel regional y nacional.
- Implementación de los conocimientos en distribución y mercadeo para sacar sus productos.
- Se requiere de una forma de asociatividad, entre los artesanos del municipio para la búsqueda de nuevas oportunidades.

LOS PATIOS

- Falta articular acciones con entidades como el SENA y alcaldías entre otras para fortalecer aspectos de producción y segmentación de productos en las unidades productivas vinculadas.
- Es necesario una vitrina artesanal en el municipio, un lugar propio para exhibir sus productos, un espacio que les brinden por parte de la alcaldía y gobernación para no ser más informales. Reubicación.
- Falta de recursos para compra de insumos, materia prima, materiales, etc.

6. FORTALEZAS INDETIFICADAS EN GENERAL POR CADA UNO DE LOS MUNICIPIOS EN TEMA ASOCIATIVO

- Dentro de la aplicación de los talleres, el 95% de los artesanos demostraron Participación y asertividad en el tema de Asociatividad Empresarial.
- Los artesanos demostraron iniciativas para unir esfuerzos y asociarse, lo que da base que un 95% de los artesanos quedaron empoderados y afianzar los conocimientos suministrados. Consideran asociarse y hacer parte de algún tipo de asociatividad porque ven en ello una oportunidad y beneficios para sus unidades productivas.
- Hubo buena receptividad por parte de los artesanos en la aplicación de la metodología participativa y esto dio paso para conocer más sus fortalezas y como potencializarlas.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido y lograr hacer parte de algún tipo de asociatividad que les brinden beneficios como la suma de nuevos clientes, reducción de costos, mayor poder de negociación, mayor confianza.
- Por ultimo una recomendación en general con el programa ejecutado por parte de artesánías de Colombia, es no crear y dar falsas expectativas a los artesanos desde un inicio, ya que por algunos malas percepciones, el número de asistentes a los procesos de formación disminuyó de manera radical y por tanto algunos pierden confianza y esto perjudica los programas desarrollados y por desarrollarlo con la población artesana.

8. ANEXOS

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

Nombre:

Municipio:

Fecha:

TALLER 1 CONCEPTOS Y FORMAS DE ASOCIATIVIDAD

I. ¿Qué entiendo por Asociatividad?



II. La Asociatividad es:

Voluntaria

Obligatoria

III. ¿Por qué considera necesario mantener un objetivo en común en una asociación?

Porque de esta forma se logra cumplir conjuntamente la meta propuesta y se hace efectivo un acuerdo mutuo.

Porque se generan menos problemas

Porque es un requisito para poder asociarnos



IV. De los siguientes tipos de asociatividad, identifique cuales son los utilizados:

Cadenas de Valor

Alianzas Estratégicas

Empresas unipersonales

Cooperativas y Asociaciones

Nombre:	
Municipio:	Fecha:

TALLER 2 ASOCIATIVIDAD Y SUS BENEFICIOS

1. ¿Cuál de las siguientes ventajas le favorecería a su unidad productiva?

Incremento de la producción y productividad. ()

Reducción de costos ()



Se comparten riesgos y costos ()

Incremento de cliente ()

Aumento de poder de negociación ()

2. De los siguientes resultados cuál cree usted que logrará al asociarse?

Una mentalidad más abierta



Una visión a más largo plazo



Mayor confianza



Mayor Integración



3. ¿Teniendo en cuenta las ventajas de asociarse, usted se asociaría? SI ___ NO ___

¿Por qué?

Formalización Empresarial

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO.....	4
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	6
4.1 CÚCUTA	6
4.1.1 Grupo 1	6
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	6
4.1.2 Grupo 2	6
4.1.2.1 Registro Fotográfico.....	7
4.2 LOS PATIOS	7
4.2.1 Registro Fotográfico.....	8
4.3 EL ZULIA.....	8
4.3.1 Registro Fotográfico.....	9
4.4 VILLA DEL ROSARIO.....	9
4.4.1 Registro Fotográfico.....	10
4.5 SANTIAGO	10
4.5.1 Registro Fotográfico.....	10
4.6 PAMPLONA.....	11
4.6.1 Registro Fotográfico.....	11
4.7 SALAZAR.....	11
4.7.1 Registro Fotográfico.....	12
4.8 OCAÑA.....	12
4.8.1 Registro Fotográfico.....	12
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	13
4.9.1 Registro Fotográfico.....	13
5. DEBILIDADES.....	14
6. FORTALEZAS	15
7. RECOMENDACIONES.....	¡Error! Marcador no definido.
8. ANEXO	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la informalidad representa una alternativa de fuente de ingresos ante la falta de oportunidades que tienen las personas de obtener un empleo en el sector formal. El análisis de información que ha presentado entidades como DANE y Cámara de Comercio en los últimos años muestra los resultados sobre la informalidad y sus determinantes, y destaca que el desempleo es la principal causa de esta situación, además de factores sociodemográficos, tales como el nivel educativo y el género. Por su parte, en el ámbito económico se encuentran factores asociados a la globalización, desarrollo industrial, ciclo económico y tipo de cambio real, mientras que en el aspecto institucional la regulación del mercado de trabajo son los elementos determinantes de la informalidad y sus correspondientes consecuencias.

Una de las razones por las que el sector informal ha venido creciendo durante los últimos años ha sido la incapacidad del sector formal de emplear a toda la población. Dicho impedimento se deriva de varios problemas que están afectando nuestra economía, como lo son: la disminución de la inversión en nuestro país, tanto nacional como internacional, y el problema de la inseguridad, que es bastante delicado y desmejora el estado económico y social. Esto ha provocado una disminución del PIB colombiano, lo que a su vez se ha visto reflejado en un exceso de mano de obra en el mercado laboral, el cual no ha visto otra salida más que ingresar en el sector informal. Es importante destacar tanto la falta de eficiencia existente en las condiciones de producción de este sector, como también la capacidad que tiene para acoger el excedente de mano de obra que se deriva del sector formal.

Analizando la situación actual del departamento frente al comportamiento que se ha desarrollado en la frontera de nuestro vecino país Venezuela, y la problemática que ha desencadenado en ámbitos políticos, económicos y culturales, ha hecho que el fenómeno de la informalidad aumente hasta un 2,2 % en comparación al 2015, según resultados arrojados por el DANE, donde publica el aumento del índice de informalidad que pasó de 48,3% en el primer trimestre de 2015 a 47,3% en igual periodo de 2016, en Cúcuta y el área metropolitana la tasa de contratados informales volvió a ubicarse sobre los 70 puntos porcentuales (70,1%).

De acuerdo con la información del DANE, entre enero y marzo de 2016 los municipios del área metropolitana registraron 347.830 personas con empleo, de las que 243.874 registraron una vinculación informal a la empresa, ya sea por tener un pago inferior a un sueldo mínimo o no recibir los requisitos de ley como el pago de pensión, salud y riesgos profesionales.

Observando la presente problemática y haciendo referencia a los efectos que se ha desarrollado en el departamento y haciendo referencia al desarrollo del proyecto *“Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”*, el cual acobija a (12) municipios de Norte de Santander, para el mes de agosto se abordó el contenido formalización empresarial, el cual busca ofrecer herramientas a las unidades económicas informales para que se formalicen y crezcan organizadamente, con el propósito de contribuir al mejoramiento de procesos de producción, aumento de ventas y accedan a nuevos mercados.

2. OBJETIVO

Facilitar y ofrecer información sobre la el contenido Informalidad Empresarial a las iniciativas productivas de los artesanos pertenecientes al proyecto *“Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”*.

3. METODOLOGÍA

Con la finalidad de contribuir al desarrollo y fortalecimiento el tejido empresarial del departamento, en esta ocasión se pretende orientar y empoderar a la (100) iniciativas productivas que hacen parte del proyecto *“Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”*, el cual tiene una cobertura de (12) municipios del departamento; Durante el mes de agosto los artesanos participaron activamente en el desarrollo de talleres de Asociatividad Empresarial y Bancarización compartidos mediante sesiones de 8 horas que permitieron la articulación de las temáticas anteriormente mencionadas y la asertividad por nuestros artesanos, en esta ocasión se implementó el taller de capacitación de Formalización Empresarial, el cual está compuesto por cuatro preguntas adaptadas al contexto de las iniciativas vinculadas, dando pie para que los artesanos analicen su situación actual, para

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

continuar el conversatorio sobre las ventajas que traen la formalización y el nivel de competitividad que da a cada iniciativa, así mismo se orienta de los pasos en la ruta formalización y los beneficios legales que trae este procedimiento, en desarrollo del taller se realizó actividades complementarias como el registro de asistencia, registro fotográfico generando una nuevas perspectiva en la visión de nuestros artesanos.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores entre otros elementos, lo cual facilito la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de Formalización Empresarial y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando un buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Para el mes de agosto se inició el taller de Formalización Empresarial de la ciudad de Cúcuta, el cual se desarrolló en el HUB de ProEmpresas, en la implementación del presente taller se pudo apreciar el interés de los artesanos.

Durante el taller los participantes demostraron muy buena atención, demostrando interés y participación sobre la temática mencionada. En donde a través de preguntas y aportes de artesanos se orientó sobre la guía técnica de formalización - Registro (matricula) mercantil – C. C., Llevar contabilidad de las operaciones de la empresa, Protección y respaldo a trabajadores (Seguridad Social) y Contribución al desarrollo del país (Aspectos tributarios) a fin de generar interés e iniciativa por el tema.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

Se dio inicio a la jornada de capacitación a las 8:00 am a los artesanos pertenecientes al grupos dos ubicado en el parque Colon.

En esta ocasión se reflejó el interés de un 80% artesanos por formalizar las unidades, adicionalmente re resolvieron inquietudes sobre el proceso de la ruta de formalización y las ventajas que se derivan de la acción a realizar.

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

Se realizó el taller en el segundo piso de la Biblioteca Publica Jose Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 3:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las ventajas para la formalización empresarial.

En esta oportunidad se les dio a conocer a nuestros artesanos las ventajas competitivas que trae la formalización, incluyendo el Acceso a crédito en condiciones legales y programas fortalecimientos empresariales privados y gubernamentales, así mismo desde el componente legal se informa Descuentos en pagos de Registro mercantil, Progresividad en descuentos Tributarios y Progresividad en descuentos pagos Parafiscales, enmarcados en los beneficios de la Ley 1429 de 2010

4.2.1 Registro Fotográfico



4.3 EL ZULIA

En el caso de los artesanos del municipio del Zulía, se desarrolló el taller en el Centro de Desarrollo Infantil Perlitas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3: 00pm.

Durante la sesión de trabajo se observó buena disposición por parte de los asistentes frente al contenido de la temática de Formalización empresarial, sus ventajas y el nivel de competitividad que genera en el sector económico.

4.3.1 Registro Fotográfico



4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2: 00 pm. Durante el desarrollo del taller realizo un conversatorio con los artesanos de Villa del Rosario nos dieron a conocer los efectos negativos que trae la informalidad empresarial, los riesgos que trae esta actividad de fomentar actividades de contrabando, lo cual los llevo a la reflexión sobre las ventajas y competitividad que se implementa en la formalización.

4.4.1 Registro Fotográfico



4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón de la casa de la cultura del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por las ventajas de formalización empresarial.

En desarrollo al taller se implementaron estrategias participativas y de trabajo en equipo que permitieron un aprendizaje integral.

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

Capacitación realizada en el salón de salud de la alcaldía municipal, durante el taller los participantes demostraron muy buena atención, demostrando interés y participación sobre la temática mencionada. En donde a través de preguntas y aportes de artesanos se orientó sobre la guía técnica de formalización - Registro (matricula) mercantil – C. C, que es el RUT y como identificar entre persona natural y jurídica, llevar contabilidad de las operaciones de la empresa, Protección y respaldo a trabajadores (Seguridad Social) y Contribución al desarrollo del país (Aspectos tributarios) a fin de generar interés e iniciativa por el tema.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el salón del Club Cinera a las 2pm, en donde se desarrolló un conversatorio sobre los conocimientos de Formalización Empresarial, se dieron a conocer las oportunidades que tendría a la hora de unir esfuerzos, así mismo los artesanos de este municipio resaltaron el valor de la puntualidad.

A través de preguntas y aportes de artesanos se orientó sobre la guía técnica de formalización - Registro (matricula) mercantil – C. C, que es el RUT y como identificar entre persona natural y jurídica, llevar contabilidad de las operaciones de la empresa, Protección y respaldo a trabajadores (Seguridad Social) y Contribución al desarrollo del país (Aspectos tributarios) a fin de generar interés e iniciativa por el tema.

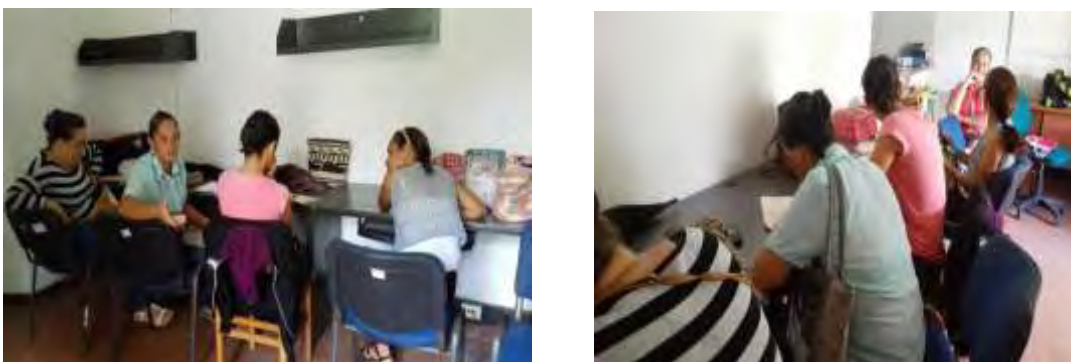
4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, donde momentos previos a la capacitación solo habían pocas participantes, se dio un tiempo de espera de 20 minutos para que llegaran más artesanos, empezando la intervención hablando de la importancia de formalizarse como negocios, en el caso de la asociación Asopro, ellos ya cuentan con Cámara de Comercio y registro único tributario, cumplen anualmente con la entrega de balance general y demás compromisos al ser formales, tomando como referencia que la asopro ya se encuentra formalizada, se inició con una socialización acerca de los beneficios que se obtienen al ser formal, los contratos que se pueden dar a la hora de comercialización y ventas de sus productos, se mostró mucha disposición por todas las asistentes y se obtuvo buena percepción del tema ya que es de gran importancia para lograr que sus negocios sean más competitivos y se fortalezcan.

4.8.1 Registro Fotográfico





4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 3 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática formalización empresarial y sus respectivos procesos.

4.9.1 Registro Fotográfico



5. DEBILIDADES

- Falta articular acciones con entidades como el SENA y alcaldías entre otras para fortalecer aspectos de producción y segmentación de productos en las unidades productivas vinculadas.
- Más acompañamiento en temas de diseño y publicidad para mejoramiento de sus productos y mayor acceso a mercados.
- Es necesario una vitrina artesanal en el municipio, un lugar propio para exhibir sus productos, un espacio que les brinden por parte de la alcaldía y gobernación para no ser más informales. Reubicación.
- Un 90% de los negocios, son informales, no han logrado concientizar e identificar beneficios de ser formales y cumplir con los requisitos de ley.
- Temor al pago de impuestos, llevar contabilidad, presentar balances, declarar, entre otras actividades que hacen parte de la formalización empresarial.

6. FORTALEZAS

- 90 % de los artesanos se empoderan sobre la ruta de la formalización empresarial, beneficios y ventajas que incluyen.
- El 80% de las iniciativas se encuentran interesadas en formalizarse mediante el desarrollo del proyecto
- 100% de los artesanos responden activamente de las actividades participativas
- Hubo buena receptividad por parte de los artesanos en la aplicación de la metodología participativa y esto dio paso para conocer más sus fortalezas y como potencializarlas.
- Dentro de la aplicación de los talleres, el 90% de los artesanos demostraron Participación y asertividad en el tema de Formalización empresarial.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido y acceder a los usos del sistema financiero formal, generando a sus clientes nuevas formas de pago a través de la red bancaria.
- Se recomienda que se inicie con el proceso inicial en cuanto a la formalización con la expedición del RUT como personas naturales, esto para negocios unipersonales que deseen tener oportunidades de contratación o compras por parte de proveedores que les exijan este registro, también se sensibiliza a la población artesana en identificar los beneficios de ser formal y cumplir con todos los requisitos de ley, para de tal forma lograr fortalecimiento de su negocio y hacerlo más competitivo.

Nombre:	
Municipio:	Fecha:

TALLER 4

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

1. Nombre algunos de los beneficios que se obtienen al constituirse como un negocio formal:

- I. _____
- II. _____
- III. _____



2. Mencione la diferencia entre una persona natural y una persona jurídica

Persona natural

Persona jurídica

3. Que es el R.U.T



4. Qué es la Cámara de Comercio



4. Esta usted dispuesto a formalizar su negocio Sí ___ No ___ ¿Por qué?

Prepárese Para el Futuro

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
2. OBJETIVO.....	4
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	5
4.1 CÚCUTA	5
4.1.1 Grupo 1	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	6
4.1.2 Grupo 2	6
4.1.1.2 Registro Fotográfico	¡Error! Marcador no definido.
4.2 LOS PATIOS	7
4.3 EL ZULIA.....	8
4.3.1 Registro Fotográfico.....	9
4.4 VILLA DEL ROSARIO.....	9
4.4.1 Registro Fotográfico.....	10
4.5 SANTIAGO	10
4.5.1 Registro Fotográfico.....	11
4.6 PAMPLONA.....	11
4.6.1 Registro Fotográfico.....	12
4.7 SALAZAR.....	12
4.7.1 Registro Fotográfico.....	13
4.8 OCAÑA.....	13
4.8.1 Registro Fotográfico.....	14
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	14
4.9.1 Registro Fotográfico.....	15
4.10 CÁCOTA	15
5. DEBILIDADES	16
6. FORTALEZAS	16
7. RECOMENDACIONES	17
8. ANEXO	17

INTRODUCCIÓN

Los líderes de las empresas, sean grandes corporativos o una pyme, toman decisiones para dirigirlos hacia ciertos objetivos, ya sea crecer en el mercado, reducir costos o mejorar la lealtad de sus clientes. El éxito de la empresa va en la medida del progreso para lograr dichos objetivos, para ello está dinamizando el mundo de los negocios de futuro, incorporando las últimas tendencias que despuntan en 2016 como por ejemplo la interconectividad de los dispositivos y objetos, el reinado de los smartphones, el big data, el marketing automation, la impresión 3D, la transformación digital, la economía colaborativa, el sector fintech, la publicación de contenidos en Facebook o la irrupción de los millenials entre otros.

El impacto del emprendimiento y la innovación sobre los negocios avanza de una manera tan rápida y tiene un alcance tan vasto, que resulta difícil entender cómo actuar para lograr los resultados que un país como Colombia busca en este frente. La evidencia internacional confirma que los niveles más altos de desarrollo corresponden a países que muestran también altos niveles de emprendimiento innovador en sus economías. Lo que está menos claro es cómo pueden llegar a ese estado las naciones que aún están lejos de él.

Esta noción de “emprendimiento innovador”, o “innovación emprendedora”, tiene una importancia extraordinaria para en la economía moderna. En las últimas décadas ha ocurrido una transformación básica en la economía mundial, que ha pasado desde el capitalismo administrativo al capitalismo emprendedor (Acs & Armington, 2006; Audrestch et al, 2006; Baumol et al, 2007), donde la noción de emprendimiento ocupa un lugar central como motor del desarrollo económico. Dentro de este planteamiento, la estructura de las firmas se hace más dinámica que buscan soluciones emprendedoras y de mercado y la innovación es buscada como un objetivo explícito de negocio, por su capacidad para transformar las reglas del juego (Acs & Serv, 2007).

Colombia tiene talento para posicionarse como un país imaginativo, capaz de mezclar tecnologías, llevarlas a un nuevo nivel de elaboración y enfocarlas a usos prácticos en nuevos productos y mercados. La imaginación, la inteligencia y la capacidad de trabajo de los colombianos son los recursos para sacar adelante ese proyecto. En la curva de desarrollo de tecnologías en el mundo, Colombia podría tener un posicionamiento nítido, de modo que las palabras "creado y hecho en Colombia" adquieran un significado preciso ante el mundo (ver gráfico).

Nuestros desarrollos tecnológicos pueden ser limitados frente a la vanguardia mundial, pero para las empresas implican las mismas exigencias de cualquier gran

innovación. Nuestras organizaciones deben moverse en ambientes de alta incertidumbre y complejidad, donde el cambio es constante y es indispensable desarrollar nuevas competencias y capacidades. ¿Cómo lograrlo? Una mirada a las empresas innovadoras colombianas permite identificar lecciones de éxito en esta difícil tarea.

Teniendo en cuenta la importancia de la temática en la incorporación de procesos de innovación en diversas áreas, manteniendo la esencia del negocio, desde la perspectiva empresarial, para esta ocasión el proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”, ubicados en los siguientes municipios: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia del departamento, dentro del desarrollo de talleres empresariales, involucro la temática “Prepárese Para el Futuro”, en donde se aplicaran estrategias indispensables para que las iniciativas productivas generen cambios que fortalezcan y afiancen nuevas tendencias de innovación en el mercado artesanal.

2. OBJETIVO

Brindar orientación a los artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander” sobre la temática “Prepárese Para el Futuro”, en donde se orientará estrategias de innovación de procesos empresariales, desde la perspectiva innovación organizativa y comercial, en aras de contribuir al fortalecimiento y desarrollo de las iniciativas productivas artesanales.

3. METODOLOGÍA

Con la finalidad de contribuir al desarrollo y fortalecimiento el tejido empresarial del departamento, en esta ocasión se pretende orientar y empoderar a las iniciativas productivas pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”, ubicados en los siguientes municipios: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia del departamento, bajo este propósito en el mes de diciembre se abordó el tema “Prepárese Para el Futuro”, en donde se aplicó una metodología participativa y dinámica encaminadas a técnicas creativas que a partir de socializaciones y conversatorios se logre nutrir los conocimientos y afianzar ideas de nuestros artesanos, teniendo en cuenta que esta temáticas es multifacética, ya que se aplicar en cualquier área de la empresa,

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

y así mismo es adaptable al contexto de nuestras iniciativas productivas, este proceso de orientación inicio con la presentación de cada uno de artesanos y su respectiva actividad económica, su origen y como maneja el modelo de negocios, en el mismo orden se fue rotando el registro de asistencia, durante el taller se orientó los conceptos básicos: ¿qué es innovación?, ¿qué es creatividad?, la aplicación de la innovación en la creación de productos novedosos, servicios, procesos y nuevas formas de organización, cómo hacer y medir la innovación, analizando el proceso de innovación como estrategia de la empresa, y se explica detalladamente el modelo de la innovación en cada una de sus áreas: cultura, estrategia, generación y gestión de las ideas, ejecución, gestión del conocimiento, apertura y redes, a fin de generar expectativa en la temática

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores entre otros elementos, lo cual facilito la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de asociatividad y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando un buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Para la ciudad de Cúcuta se realizó el taller de capacitación a las 8 am en el HUB e ProEmpresas, en donde previa invitación vía telefónica asistieron un promedio ocho (8) artesanos.

Durante el taller los participantes demostraron muy buena atención, demostrando interés y participación sobre la temática “Prepárese Para el Futuro”, en donde se

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

socializaron algunas de las actividades que deben emprender las empresas que pretendan mejorar su nivel de innovación son:

- Diagnosticar su nivel actual de innovación.
- Definir un modelo de innovación apropiado para sus necesidades.
- Iniciar un proceso de refuerzo o transformación cultural hacia una cultura de innovación.
- Definir una secuencia de acciones para aprovechar la capacidad creativa de la empresa.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

En el grupo 2 de la ciudad de Cúcuta se inició jornada de capacitación a las 8: 00 am a los artesanos pertenecientes al grupo dos ubicado en el parque Colon, en donde se resaltó la puntualidad por parte de los artesanos que nos acompañaron en la sesión. En el desarrollo del taller los artesanos el parque Colon demostraron muy buena participación, para esta oportunidad se enfatizo acerca del principal apoyo para que las innovaciones sigan generándose en las empresas es la cultura de innovación. Esta cultura implica un conjunto de valores y comportamientos que motivan a los colaboradores a compartir su conocimiento y ofrecer su capacidad de generar ideas para la solución de los problemas.



1.1.2 Registro Fotográfico

4.2 LOS PATIOS

Se realizó el taller en el segundo piso de la Biblioteca Publica Jose Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 3:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las ventajas en la innovación de procesos orientados en la temática “Prepárese Para el Futuro”

En el taller se pudo apreciar el interés de los artesanos por la temática, en donde se socializo acerca de la Innovación comercial. El cual comprende los cambios en la forma de distribución de los productos o servicios, en donde se expusieron ejemplos sobre Nueva presentación de un producto, Nuevas modalidades de distribución de un producto o servicio, Nuevas formas de publicidad para un producto

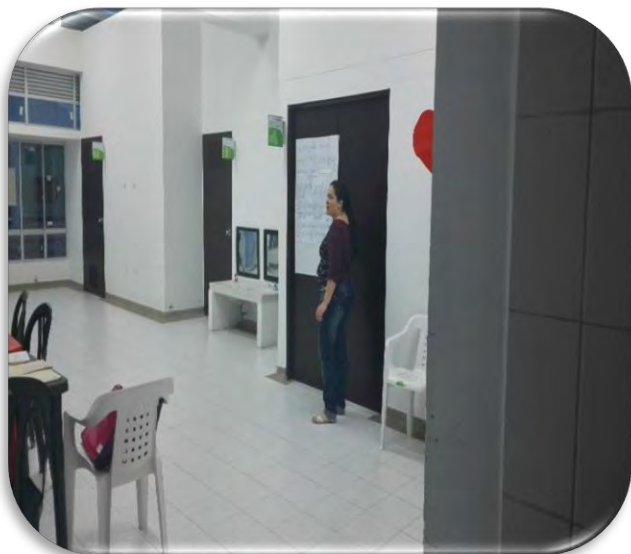


4. 2.1 Registro Fotográfico

4.3 EL ZULIA

En el caso de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller en el Centro de Desarrollo Infantil Perlititas del Saber en el salón de capacitaciones a las 2: 00. Pm.

Durante la sesión de trabajo se observó buena disposición por parte de los asistentes, en donde se reflexionó a cerca de la importancia de la innovación es la capacidad de desarrollar una idea con potencial empresarial renovando, potencializando o simplemente mejorando un proceso, un producto o un servicio. Hoy por hoy la innovación es la clave para mantenerse en el mercado y diferenciarse de la competencia.



4.3.1 Registro Fotográfico

4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2: 00. am; Para esta ocasión se orientó a los artesanos acerca de la Innovación organizativa, la cual comprende los cambios que desarrollan en una Organización, a través del estilo de liderazgo y las personas. Para ello se toma los siguientes ejemplos: La implementación de una idea, para una nueva política de contratación, de personal, un cambio de estructura en la organización.



4.4.1 Registro Fotográfico



4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón del punto vive digital del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por las ventajas de la innovación en las empresas. En el desarrollo de taller se observó el interés por parte de los artesanos, en donde explico acerca de los pasos para lograr la innovación de los productos artesanales:

1. Generación de ideas
2. Presentación del mejor concepto
3. Concepto y cuestionamiento
4. Modelo de negocio
5. Desarrollo y prototipo

6. Comercialización
7. Lanzamiento

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

En el municipio de Pamplona se abordó la temática “Prepárese Para el Futuro”, en donde se converso acerca de la cultura de la innovación es necesario en las empresas, para no quedarnos desfasados. Una empresa que quiere crear una cultura de la innovación debe estar asentada sobre valores como: apertura, confianza, equidad y compromiso; así que el primer paso a dar es el de revisar los valores que conforman su cultura corporativa y llevar a cabo una evolución de la misma.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el salón del Club Cinera a las 3pm, donde se desarrolló un conversatorio sobre los conocimientos de “Prepárese Para el Futuro”, en donde se reflexiono acerca de la generación de ideas es un proceso que implica dejar libre la capacidad creativa de los colaboradores. Sin embargo, esto no siempre es fácil en empresas con procesos fuertemente establecidos. La creatividad suele retar lo establecido, cuestionar lo que se hace por costumbre.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, en donde los artesanos demostraron interés por la temática planteada, en donde se brindó herramientas que fortalezcan el desarrollo de la iniciativas, en donde se converso acerca de la importancia de la innovación en los productos artesanales manteniendo su esencia y originalidad, no obstante, cada plan deberá adecuarse a las necesidades y exigencias del negocio

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

4.8.1 Registro Fotográfico



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 2 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática “Prepárese Para el Futuro”, en donde se converso acerca del proceso de creación de productos y servicios, la empresa terminará ofreciendo lo mismo que la competencia y tratando de convencer a sus clientes potenciales con argumentos poco convenientes (por ejemplo, el precio).

4.9.1 Registro Fotográfico



4.10 CÁCOTA

En el municipio de Cúcota se desarrolló el taller de Plan de Negocio con un sub tema donde se incluye “Prepárese para el futuro”, un tema encaminado a los procesos de innovación de los procesos y nuevas formas de adaptación al pasar de los tiempos, se desarrolló en el auditorio de la alcaldía del municipio, para esta oportunidad los artesanos resaltaron por su puntualidad y su interés por la temática expuesta, en donde se enfatizo acerca de la importancia de la capacidad de innovación de las empresas es uno de sus activos más importantes, pero no

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

porque el tema esté de moda o como un concepto abstracto, sino como urgencia y condición imprescindible para su desarrollo de las iniciativas productivas.



4.10.1 Registro Fotográfico

5. DEBILIDADES

- Desconocimiento en temas de innovación, actualización de procesos y manejo de nuevas tecnologías con objeto de ir a la vanguardia con sus negocios por parte de la mayoría de los artesanos.

6. FORTALEZAS

- Dentro de la aplicación de los talleres, el 90% de los artesanos demostraron Participación y asertividad en el tema “Preparase para el Futuro”
- Hubo buena receptividad por parte de los artesanos en la aplicación de la metodología participativa y esto dio paso para conocer más sus fortalezas y como potencializarlas.
- El 90% de las iniciativas productivas quedaron empoderados y afianzar los conocimientos suministrados y demostraron interés para fortalecer cada negocio
- El 100% de los artesanos demostraron interés en las técnicas creativas de participación vinculadas en la temática.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido, para mayor organización y conocimiento propio de su negocio.

8. ANEXO

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.

Plan de Negocios

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
2. OBJETIVO.....	4
3. METODOLOGÍA.....	4
4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO.....	5
4.1 CÚCUTA	5
4.1.1 Grupo 1	5
4.1.1.1 Registro Fotográfico.....	6
4.1.2 Grupo 2	6
4.1.2.1 Registro Fotográfico	7
4.2 LOS PATIOS	7
4.3 EL ZULIA.....	8
4.3.1 Registro Fotográfico.....	9
4.4 VILLA DEL ROSARIO.....	9
4.4.1 Registro Fotográfico.....	10
4.5 SANTIAGO	10
4.5.1 Registro Fotográfico.....	11
4.6 PAMPLONA.....	11
4.6.1 Registro Fotográfico.....	12
4.7 SALAZAR.....	12
4.7.1 Registro Fotográfico.....	12
4.8 OCAÑA.....	13
4.8.1 Registro Fotográfico.....	13
4.9 LA PLAYA DE BELÉN	14
4.9.1 Registro Fotográfico.....	14
4.10 CÁCOTA	15
5. DEBILIDADES.....	16
6. FORTALEZAS	17
7. RECOMENDACIONES.....	17

INTRODUCCIÓN

La creación de una empresa, hoy en día involucra más que su conformación interna, aspectos tales como el entorno dentro del cual se va a desarrollar o instalar, cómo se va a introducir en el mercado, y lo más importante, el nivel de compromiso del autor de la idea de negocios. Él es directamente el agente de cambio y dinamismo, el encargado de crear oportunidades de empleo y de desarrollo personal, el autor intelectual del progreso y desarrollo de la comunidad, pues a través del éxito en las operaciones comerciales y productivas está generando valor agregado y riqueza que se traducen en el desarrollo económico y social de una región o de un país.

El emprendedor disfruta de invaluable características como la constancia, la perseverancia, la confianza en sí mismo y en lo que ejecuta, firmeza en el momento de tomar decisiones, criterio, seguridad, adaptación al cambio y a los riesgos, etc., pero las que realmente enmarcan su personalidad son la innovación y la creatividad que impone como sello en todo cuanto desarrolla y se reflejan en logros concretos como la calidad y la productividad.

Dentro del mundo empresarial constantemente se toman decisiones estratégicas, cuya concepción y puesta en práctica están en estrecha relación con el Plan de Negocios, ya que a través de esta estrategia nos permite entender desde el principio cuáles serán los gastos y costos a los que nos enfrentaremos, de esta forma, podremos saber cuánto necesitamos vender para llegar al punto de equilibrio (es decir, para lograr salir “tablas”) y para que el negocio comience a dar utilidades, resaltando que es un documento indispensable en caso de requerir financiamiento, ya sea particular (buscar socios que le entren con nosotros) o bien a través de alguna institución financiera. Ninguna persona sería invertiría en un negocio que no tiene un plan de negocios bien hecho, detallado, que demuestre la rentabilidad potencial.

Unas de las claves del éxito de las empresas reconocidas en el mundo empresarial es la estructuración del Plan de Negocios, porque a través de esta estrategia se colocará en puesta en marcha la solución de la necesidad a satisfacer con un nicho de mercado determinado, estudio de financiero y proyecciones de ventas, y definición de estructura organizacional, respaldada por un componente innovador que haga diferencia y resalte sobre los otros productos.

El presente informe ha sido diseñado básicamente con el objetivo de contar con una base conceptual del Plan de Negocios y evaluar aspectos que son base en la

estructura organizacional de las unidades productivas vinculadas al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte de Santander”, el cual tiene una cobertura de doce municipios en donde participan: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia, en los cuales se tuvieron encuentra los siguientes ítems: nombre del negocio, objetivos, misión, visión, canales de distribución utilizados, tipo de clientes, fortalezas y debilidades internas del negocio y así retroalimentar la esencia y origen del negocio de nuestros artesanos.

2. OBJETIVO

Brindar orientación a los artesanos pertenecientes al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander” sobre la herramienta Plan de Negocios que permite permita proyectar, realizar simulaciones y análisis de sensibilidad de su idea de negocios en tiempos reales, mediante la aplicación de un taller haciendo proyecciones y análisis de las operaciones estratégicas de mercados, finanzas, producción, costos, precios, entre otras.

3. METODOLOGÍA

Para el mes de octubre se orientó el tema de Plan de Negocio, en donde participaron los artesanos vinculados al proyecto “Identificación y Fortalecimiento de los Oficios Artesanales del Departamento de Norte De Santander”, ubicados en los siguientes municipios: Cúcuta, Pamplona, Cácuta, Villa del Rosario, Salazar, Santiago, Ocaña, los Patios, Abrego, Playa de Belén y el Zulia del departamento, dentro del desarrollo de la capacitación se contó con la orientación de temas adicionales enfocados en la educación financiera, este aspecto enriqueció a un más el proceso de orientación que tuvo una duración de una jornada completa, con el fin de evaluar y retroalimentar la estructura del plan de negocios de las unidades productivas pertenecientes al proyecto, para el cual tiene como objetivo brindar herramientas que fortalezcan el desarrollo del plan de negocios, manteniendo su esencia y originalidad, no obstante, cada plan deberá adecuarse a las necesidades y exigencias del negocio, es decir, a sus características propias, pues de esta forma el plan de negocios le permite llevar un seguimiento y control de todas las decisiones y operaciones que se tomen en la unidad productiva, dentro del desarrollo del taller de capacitación, se inició con el registro de la asistencia y a su vez dio inicio a la jornada de capacitación con un saludo y conociendo los nombres de los asistentes, así como su experiencia en el campo artesanal para generar confianza y asertividad por parte de ellos. Durante el taller

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

realizó una orientación de la importancia del plan de negocio enfocado al nombre del negocio, objetivos, misión, visión, canales de distribución utilizados, tipo de clientes, fortalezas y debilidades internas hasta ventajas trae el desarrollo de este documento y su vitalidad para poner en marcha el negocio, dando paso a la aplicación del taller, el cual el consultor empresarial explica cada uno de los puntos y está atento a inquietudes y/o aportes que realicen los artesanos para enriquecer y mejorar procesos.

Para el desarrollo del taller se contó con el préstamo de espacios amplios que incluyeron: sillas, mesas, tableros acrílicos, mediante diferentes gestiones realizadas por ProEmpresas, así mismo como material didáctico como lápices, borradores, sacapuntas, marcadores entre otros elementos, lo cual facilitó la aplicación del taller que estuvo compuesto por dos capítulos conceptos y formas de asociatividad y sus ventajas y beneficios, en esta jornada se aplicó estrategias de trabajo en equipo, logrando una buena sinergia, relación y comunicación abierta reconocimiento y aprecio por los objetivos alcanzados.

Cerrando la jornada se realizó una socialización sobre los contenidos suministrados en el taller, mediante conversatorios entre los participantes y el consultor empresarial, que reflejaron el interés por unir esfuerzos entre ellos y fortalecer la actividad económica, adicionalmente este espacio tiene el objetivo de evaluar la metodología aplicada, el contenido, el espacio, entre a través del formato evaluación de asesor a fin de contribuir al desarrollo de las iniciativas productivas vinculadas.

4. DESARROLLO DE ACTIVIDADES POR MUNICIPIO

4.1 CÚCUTA

4.1.1 Grupo 1

Para la ciudad de Cúcuta se realizó el taller de capacitación a las 8 am en el HUB e ProEmpresas, en donde previa invitación vía telefónica.

Durante el taller los participantes demostraron muy buena atención, demostrando interés y participación sobre la temática Plan de Negocios, en donde se proporcionó a los artesanos asistentes conocimientos y herramientas que le permita proyectar, realizar simulaciones y análisis de sensibilidad de su idea de negocios en tiempos reales, mediante un documento escrito haciendo proyecciones y análisis de las operaciones estratégicas de mercados, finanzas, producción, costos, precios, entre otras.

4.1.1.1 Registro Fotográfico



4.1.2 Grupo 2

En el grupo 2 de la ciudad de Cúcuta se inició jornada de capacitación a las 8: 00 am a los artesanos pertenecientes al grupo dos ubicado en el parque Colon, en donde se resaltó la puntualidad por parte de los artesanos que nos acompañaron en la sesión.

En esta oportunidad se debatió en los aspectos, tanto internos como externos que pueden incidir en el éxito total de su negocio o de su proyecto. Además, le da fiel convencimiento de su idea de negocios, porque al realizar este plan, usted disminuye grandes posibilidades de riesgo, evidencia las debilidades de su empresa, selecciona muy bien su mercado meta, le da claridad para conformar el equipo de trabajo en las diferentes áreas de la unidad productiva, demostrando el interés por la temática sociabilizada.

1.1.2 Registro Fotográfico



4.2 LOS PATIOS

Se realizó el taller en el segundo piso de la Biblioteca Publica Jose Ignacio Rangel ubicada en el barrio Videlso de los patios a las 2:00 pm, donde la participación fue clave para debatir las características claves para el desarrollo de su plan de negocios, en el sector empresarial.

En el taller se pudo apreciar el interés de los artesanos por la temática de plan de negocio en la aplicación del taller, permitiendo la reflexión sobre las ventajas que trae la construcción del modelo de negocios enfocado en la viabilidad del proyecto

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

de Inversión y su puesta en marcha, esto permitirá, por un lado, que el emprendedor adquiera habilidades analíticas y conceptuales sólidas.

4.2.1 Registro Fotográfico

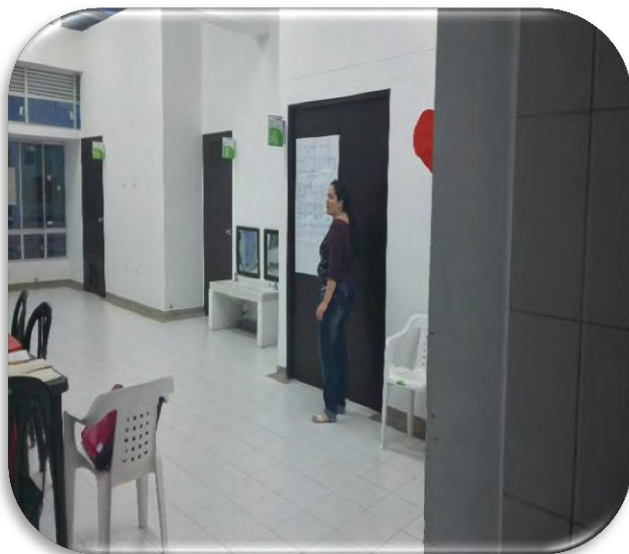


4.3 EL ZULIA

En el caso de los artesanos del municipio del Zulia, se desarrolló el taller en el Centro de Desarrollo Infantil Perlititas del Saber en el salón de capacitaciones a las 3:00. Pm.

Durante la sesión de trabajo se observó buena disposición por parte de los asistentes, así mismo manifestaron su agrado por la metodología participativa aplicada y así mismo debatieron sobre las oportunidades que genera el plan de negocios enmarcado en el sector artesanal.

4.3.1 Registro Fotográfico



4.4 VILLA DEL ROSARIO

Para el municipio de Villa de Rosario se realizó el taller de capacitación en el quinto piso de la alcaldía del municipio a las 2:00. pm, en donde previa invitación vía telefónica.

Los artesanos de municipio de Villa del Rosario demostraron el interés por el desarrollo del tema en donde aportaron su experiencia en el sector artesanal durante el desarrollo del taller de Modelo de Negocios.

4.4.1 Registro Fotográfico



4.5 SANTIAGO

Se realizó el taller en el salón del punto vive digital del municipio, muy puntuales las participantes, todas mujeres cabeza de hogar con gran expectativa sobre el tema, así mismo se observó el interés por las ventajas de Plan de Negocios.

En el desarrollo de taller se observó el interés por parte de los artesanos, en donde se tomó los siguientes aportes:

- Comprometerse con la idea.
- Controlar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas.
- Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

4.5.1 Registro Fotográfico



4.6 PAMPLONA

En el municipio de Pamplona se abordó la temática Plan de Negocios, llevándose a cabo en el salón de salud de la alcaldía municipal, para esta oportunidad se observó una mejora en la puntualidad de los artesanos, así mismo se analizó la apropiación que tiene en cada negocio, su experiencia en el sector artesanal resalto en este encuentro.

Se observó asertividad y participación en la socialización del tema, así mismo gran receptividad en el desarrollo de taller.

4.6.1 Registro Fotográfico



4.7 SALAZAR

Para el municipio de Salazar se realizó el taller en el comedor infantil a las 2:00 pm, en donde se desarrolló un conversatorio sobre los conocimientos de Plan de Negocios, para esta ocasión los artesanos se socializaron acerca de la evaluación para conseguir inversionistas, préstamos bancarios, proveedores y clientes.

4.7.1 Registro Fotográfico



4.8 OCAÑA

La capacitación se realizó en el auditorio del centro de convivencia ciudadana, en donde los artesanos demostraron interés por la temática planteada, en donde se brindó herramientas que fortalezcan el desarrollo del plan de negocios, manteniendo su esencia y originalidad, no obstante, cada plan deberá adecuarse a las necesidades y exigencias del negocio

4.8.1 Registro Fotográfico

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial



4.9 LA PLAYA DE BELÉN

Se comenzó muy puntual la capacitación, realizada en el salón principal de la casa de la cultura del municipio a las 2:00 pm, donde los artesanos participantes estuvieron muy atentos a los conocimientos impartidos sobre la temática Plan de Negocios, en donde se enfocó en las ventajas de unir esfuerzos y el nivel de oportunidades que se desarrollaran a nivel regional.

4.9.1 Registro Fotográfico

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial



4.10 CÁCOTA

En el municipio de Cúcota se desarrolló el taller de Plan de Negocio en el auditorio de la alcaldía del municipio, para esta oportunidad los artesanos resaltaron por su puntualidad y su interés por la temática expuesta, en donde se enfatizó acerca de la herramienta de evaluación para conseguir inversionistas, préstamos bancarios, proveedores y clientes.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

4.10.1 Registro Fotográfico



5. DEBILIDADES

- Falta de un Punto vitrina (municipal) sin intermediarios, contar con un punto de exhibición, ya que solo sus productos salen en temporadas. Los demás meses son muy malos y los turistas son pocos, para la salida de los productos artesanales.
- Su principal necesidad no es el dinero (capital), son clientes. Se requiere de mayor conocimiento en mercadeo, que conozca la plaza, como distribuir, como hacer llegar el producto al cliente final, tienen mucho inventario y pocos clientes, deseo de expandirse, y búsqueda de clientes de otros municipios.

Maria Yurley Pabón
Facilitador Empresarial

- Más acompañamiento en temas de diseño y publicidad para mejoramiento de sus productos y mayor acceso a mercados.

6. FORTALEZAS

- Dentro de la aplicación de los talleres, el 90% de los artesanos demostraron Participación y asertividad en el tema Plan de Negocios
- Hubo buena receptividad por parte de los artesanos en la aplicación de la metodología participativa y esto dio paso para conocer más sus fortalezas y como potencializarlas.
- El 90% de las iniciativas productivas quedaron empoderados y afianzar los conocimientos suministrados y demostraron interés para fortalecer el plan de negocio de los artesanos.

7. RECOMENDACIONES

- Se recomendó a cada uno de los participantes, ser más activos y participativos en los procesos de formación ya que les permiten empoderarse y contar con herramientas que les permitan ser más competitivos y lograr que sus unidades productivas se fortalezcan.
- Mayor trabajo en equipo y aprovechamiento de las oportunidades que se brinden por entidades para el fortalecimiento de sus oficios artesanales.
- Colocar en práctica lo aprendido, para mayor organización y conocimiento propio de su negocio.
- Se

8. ANEXOS

Registro fotográfico, Listados de asistencia y Talleres aplicados.

Nombre:	
Lugar:	Fecha:

TALLER 1

CONSTRUYO MI PLAN DE NEGOCIO

1. ¿Cuál es el nombre de tu idea o negocio?



2. ¿Cuáles son los objetivos de tu negocio? Aquí ten en cuenta tu horizonte, tus metas, ¿qué es lo que quieres lograr con el desarrollo de tus producto?



z



3. La misión, para construir la misión de tu idea o negocio artesanal ten en cuenta lo que haces o desarrollas cada día, es esa actividad a la que se dedica tu empresa

Misión:



4. La visión, para construir la visión de tu idea o negocio artesanal ten en cuenta esa posición que tu empresa visiona ocupar considerando aspectos como mercado, clientes, producto, en un mediano y largo plazo. ¿Dónde se ve tu empresa en un mediano y largo plazo?

Visión:



Nombre:	
Lugar:	Fecha:

TALLER 2

ANÁLISIS DE MERCADO

5. Describe el mercado objetivo o tipo de cliente para tus productos artesanales, ten en cuenta las necesidades que tu producto satisface y a qué clientes les impacta mucho más o demuestran mayor necesidad por obtenerlo (early adopters).



6. ¿Por qué deben comprar tu producto? Describe esas características diferenciadoras de tu producto en relación a los de tu competencia que hacen que tus clientes se inclinen por lo que tu empresa les ofrece.

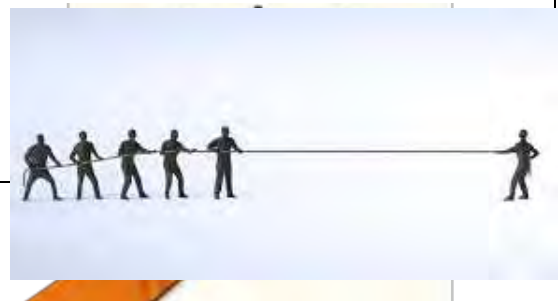
7. Capacidad de producción, describe tu capacidad de producción diaria, semanal y mensual para cubrir el mercado, tenga en cuenta factores como disponibilidad de materiales, insumos y materias primas, tiempos de entrega de producto terminado, desplazamiento de los mismos, entre otros.

Diario	Semanal	Mensual



8. ¿Quién es tu competencia? Tenga en cuenta esos empresarios o productores que se dedican a realizar las mismas actividades que tu empresa desarrolla, menciona unas cuantas empresas.

Competencia:



9. Describa tus fortalezas y amenazas frente a tu negocio, considere esos aspectos para lo que eres bueno(a) y que te dan esa seguridad y aquellos que te representan temor

Fortalezas	Amenazas



10. ¿Cómo introducirá su producto al mercado? Para definir esta estrategia considere aspectos como canales de distribución; promoción, capacitación y seguimiento de ventas; distribución física para su encuentro con los clientes a través de distribuidores o de manera personal; inicio de la comunicación publicitaria, tipo de publicidad a usar y, fundamentalmente su posicionamiento.

INTRODUCCIÓN DE PRODUCTO AL MERCADO	
Canales de distribución	
Promociones	
Capacitaciones	
Seguimiento a las ventas	

Distribución	
Publicidad	
Posicionamiento	



11. ¿Cuál será la organización administrativa de su negocio? Tenga en cuenta ¿Cuál será el cargo que asumirá dentro de su empresa?, ¿Cuántos colaboradores espera tener dentro de su empresa?, ¿Qué tipo de personal requiere para cada actividad a desarrollar dentro de su empresa?, ¿Cuánto espera pagar a sus colaboradores teniendo en cuenta su actividad dentro de su empresa?

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	
Cargo	
Número de Colaboradores	
Perfiles de los colaboradores	
Salario Promedio	
Funciones	



Nombre:	
Lugar:	Fecha:

TALLER 3

FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA SU NEGOCIO

Seleccione la opción según considere en los siguientes enunciados

12. ¿Su negocio se conforma por dinero?
- a. Propio
 - b. Préstamo bancario para negocio
 - c. Crédito hipotecario para libre inversión
 - d. Ahorros
13. ¿En cuánto avalúa su empresa considerando activo fijo y capital para trabajar?
- a. Entre 0 y 1 millón de pesos
 - b. Entre 1 y 3 millones de pesos
 - c. Entre 3 y 5 millones de pesos
 - d. Más de 5 millones de pesos
14. ¿Qué elementos posee en su empresa para su funcionar?
- a. Muebles
 - b. Maquinas
 - c. Herramientas de mano
 - d. Todas las anteriores
 - e. Ninguna de las anteriores
15. ¿Cuáles son los riesgos de su negocio?
- a. Cuenta con bajo capital para su funcionamiento
 - b. El nivel de ventas no es el adecuado según la producción, tiene mucho inventario
 - c. El costo de producción es mayor que el precio de venta de su producto.
 - d. Competencia
 - e. Todas las anteriores
 - f. Ninguna de las anteriores

16. ¿Cómo afecta su empresa a su comunidad y de qué manera se benefician?

- a. Ofrece oportunidad de empleo a la comunidad
- b. Se aprovecha de sus recursos para producir sus productos
- c. Promueve el desarrollo socio cultural de la comunidad, elaborando artesanías autóctonas de la misma
- d. Obtengo mano de obra barata
- e. Todas las anteriores
- f. Ninguna de las anteriores
- g. A y C
- h. B y D

17. ¿Cuánto te cuesta elaborar tu producto? Ten en cuenta lo siguiente, materias primas, insumos, mano de obra, energía, agua y otros servicios que requieras para elaborar tu producto tales como gas propano, oxígeno comprimido, entre otros. Mantenga una relación entre ¿cuánto inviertes en materiales, insumos y energía?, ¿Cuántas unidades produces o elaboras con esa inversión?, ¿Cuánto tiempo te toma elaborar esa producción? Y finalmente ¿Cuánto desea ganarte por la comercialización o venta de tu producto artesanal?

Materiales	Costo \$	Insumos	Costo \$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
Total costos Materiales	\$	Total Costos Insumos	\$

Costo Unitario	
Descripción	Costo y Gastos/Unidades \$
Materiales	\$
Insumos	\$
Energía	\$
Gas	\$
Agua	\$
Hora/Hombre	\$
Total Costos/G	\$

Precio de Venta/Unidad – Total Costos y Gastos/Unidad= Utilidad/Unidad

\$	\$	\$
----	----	----



CUADRO DE DESARROLLO

--