

D1-2004.14

**Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.**

**Programa Nacional de cadenas Productivas en el
Sector Artesanal**

✓ **Informe Final
2004**

CARLOS ALBERTO DUEÑAS MORALES

FOMIPYME



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



BOGOTA, DICIEMBRE DE 2004

**Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.**

**Programa Nacional de cadenas Productivas en el
Sector Artesanal**

**Informe Final
2004**

TEMAS:

- ACTIVIDADES DE APOYO A LA PRESENTACIÓN DE INFORMES.
- ACTIVIDADES DE PARA LA ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO.
- ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EXOPOARTESANÍAS 2004.

CARLOS ALBERTO DUEÑAS MORALES

FOMIPYME

BOGOTA, DICIEMBRE DE 2004

**Programa Nacional de cadenas Productivas en el
Sector Artesanal**

**Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.**

**Informe Final
2004**

ASESOR: CARLOS ALBERTO DUEÑAS MORALES

FOMIPYME

BOGOTÁ D.C., DICIEMBRE DE 2004

**Programa Nacional de cadenas Productivas en el
Sector Artesanal**

**CECILIA DUQUE DUQUE
GERENTE GENERAL**

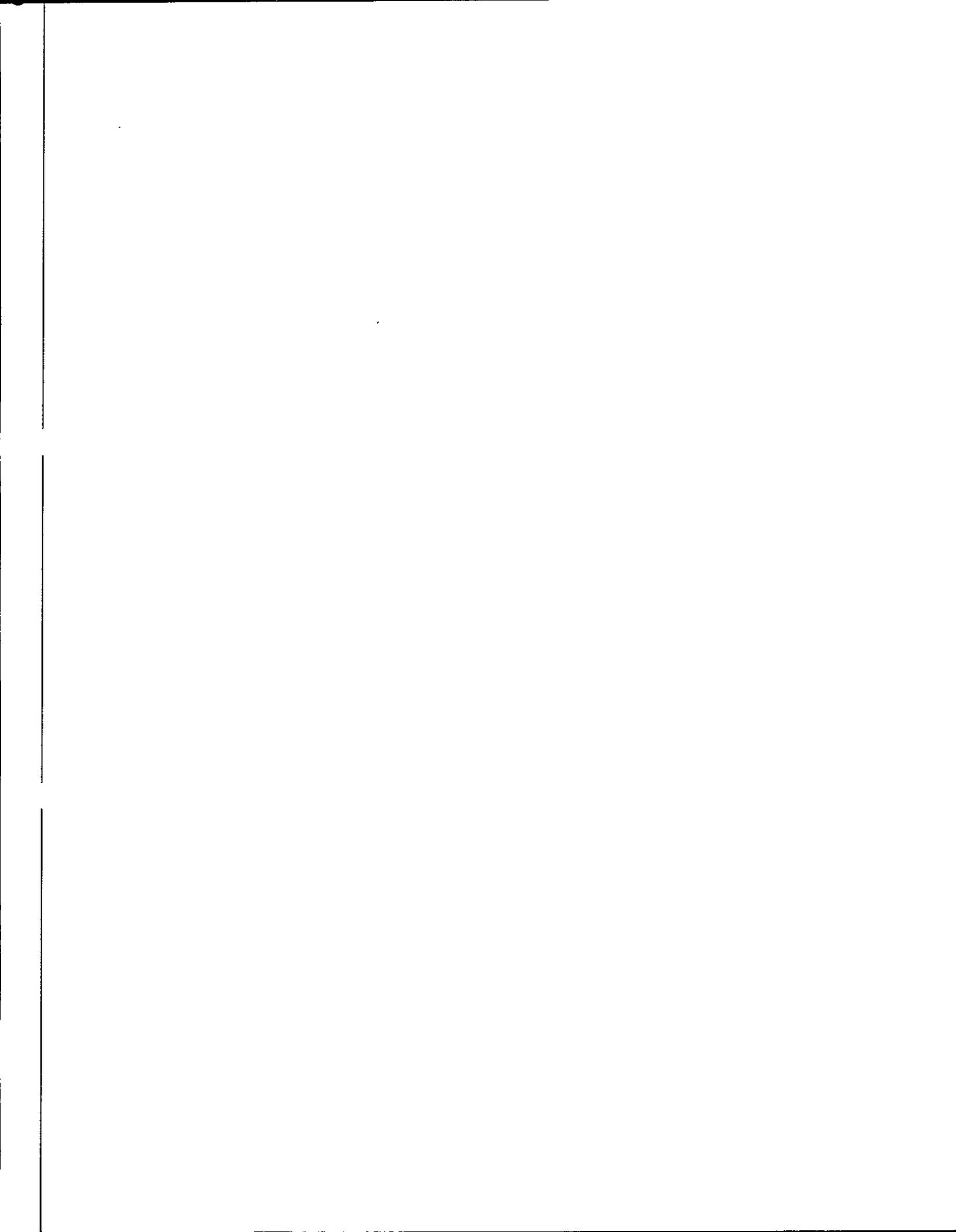
**ERNESTO ORLANDO BENAVIDES
SUBGERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO**

**CARMEN INÉS CRUZ
SUBGERENTE DESARROLLO**

**LYDA DEL CARMEN DÍAZ LÓPEZ
DIRECTORA CENTRO DE DISEÑO**

ASESOR: CARLOS ALBERTO DUEÑAS MORALES

BOGOTA, DICIEMBRE DE 2004



Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
OBJETIVO GENERAL.....	2
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
ACTIVIDADES DESARROLLADAS.....	3
ACTIVIDADES DE APOYO A PRESENTACIÓN DE INFORMES	3
ACTIVIDADES PARA LA ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO	3
ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EXPOAERTESANÍAS 2004	4

Introducción

Este documento es el informe de actividades desarrolladas por Carlos Alberto Dueñas Morales bajo el marco del Programa Nacional De Cadenas Productivas en el Sector Artesanal.

El informe presenta las actividades de apoyo a la preparación de productos entregados con el segundo informe de avance del proyecto de cadenas productivas, a la presentación del estudio de mercado de muebles de madera en Colombia, a la presentación del segundo informe técnico de avance del proyecto de cadenas productivas en el sector artesanal, a la preparación de formatos y guías para la elaboración de planes de negocio, y otras tareas desarrolladas en el marco de la feria artesanal, Expoartesanías 2004, donde participaron un gran número de artesanos vinculados al programa de cadenas productivas en el sector artesanal.

Además anexa 11 documentos que se consideran necesarios para soportan la información presentada.

Objetivo general

Prestar asesoría para el correcto desarrollo de diferentes actividades desarrolladas en el marco actividades en el marco del programa nacional de conformación de cadenas productivas para el sector artesanal convenio Fiduifi-Artesanías de Colombia-Fomipyme.

Objetivos específicos

- Asesorar en el diseño y estructuración de planes de negocio para asociaciones o unidades económicas artesanales.
- Apoyar el desarrollo de un documento que contenga la estructura de planes de negocio para asociaciones creadas en cada las cadenas productivas.
- Apoyar el desarrollo de los planes de negocio para las asociaciones creadas en las cadenas productivas.
- Apoyar la elaboración de informes de las cadenas productivas
- Apoyar la elaboración de los informes técnicos
- Realizar otras actividades que apoyen el correcto desarrollo del programa nacional de conformación de cadenas productivas para el sector.

Actividades desarrolladas.

Actividades de apoyo a presentación de informes

Apoyé la preparación de documento de productos entregados junto al segundo informe técnico. Entre los documento cuya preparación apoyé están los estudios de mercado (redacción de algunas introducciones) y los informes de imagen gráfica de asociaciones de artesanos de las cadenas productivas de Joyería, mimbre y seda.

Inicié la redacción de un documento de diagnóstico de la situación presente en la cadena de la caña flecha. La elaboración de dicho documento fue instrucionado por la Sra. Luz Amparo Ardila, y le fue entregado en medio magnético.

Apoyé la elaboración del estudio de mercado de muebles de madera en Colombia. Dicho estudio se realizó en le marco del convenio Actuar- Famiempresas –Artesanías de Colombia, y fue enviado y aprobado en su debido momento. El anexo No. 1 es un testigo del envío de ese documento a su destinatario final.

Actualicé la presentación “Como preparar la participación en una feria, enfoque para artesanos”. Este documento se adjuntó al estudio de mercado de muebles de madera en Colombia, y se encuentra en medio magnético en el computador de la Sra. Janeth Gonzalez. Una copia impresa se encuentra en el anexo No. 2.

Apoyé la presentación del segundo informé técnico del programa de conformación de cadenas productivas en el sector artesanal, ajustando el capítulo No. 8 “La Cadena productiva de la Caña Flecha”, apoyando la elaboración de la tabla de contenido y ajustando el documento impreso para su argollado.

Actividades para la elaboración de planes de negocio

Propuse una tabla de contenido para la elaboración de planes de negocio y un formato de encuesta que fue desarrollado con algunos artesanos participantes en Expoartesanias 2004, con el fin de recopilar la información necesaria para hacer los planes de negocio. La tabla de contenido propuesta se encuentra el anexo No. 3, el formato de encuesta se encuentra en el anexo No. 4, y las propuestas de costeo para productos artesanales de palma de estera e hilaza de algodón (formatos aun en desarrollo) se encuentran en los anexos No. 5 y No 6 respectivamente.

Propuse, y puse a disposición del equipo de elaboración de planes de negocio, un formato de elaboración del estudio económico y financiero que deben llevar los planes de negocio. Dicho formato es un archivo de Microsoft Excel y se encuentra en medio magnético en los computadores de la Sra. Janeth Gonzalez, La Sra. Luz Amparo Ardila y el Sr. Dario Coral.

Junto a la Sra. Janeth Gonzalez, adelanté la elaboración de un plan de negocio para la Cooperativa femenina artesanal Coofa Ltda, organización vinculada a la cadena productiva de la Iraca. Este documento se basó en la información proveída por las mismas artesanas y aun esta en elaboración.

Actividades desarrolladas en Expoartesanías 2004

Elabore una sencilla serie de tarjetas de presentación para ARTESUM (Artesanos Unidos de Morroa), una de las asociaciones artesanales que participan en Expoartesanías 2004. El artesano representante, que se encontraba solo atendiendo el stand y no tenía tarjetas de presentación, pidió nuestra colaboración para hacer algunas tarjetas.. Una copia de la serie de tarjetas se encuentra en le anexo No. 7.

Junto con la Sra. Janeth Gonzalez, elaboré y entregué 49 cartas de saludo y bienvenida a Expoartesanías 2004 para los artesanos participantes que están vinculados al programa nacional de conformación de cadenas productivas en el sector artesanal. El formato de dicha carta se encuentra en el anexo No. 8.

Apoyé la elaboración y entrega de 49 cartas de invitación a la charla sobre veeduría ciudadana y planes de negocio que se llevó a cabo durante Expoartesanías 2004, y a la cual asistieron artesanos vinculados al programa nacional de conformación de cadenas productivas en el sector artesanal. El formato de dicha carta se encuentra en el anexo No. 9.

Tomé y deje copia electrónica de 86 fotos de participación en Expoartesanías 2004, de artesanos vinculados al programa nacional de conformación de cadenas productivas en el sector artesanal. El anexo No 10 muestra 6 de esas 86 fotos tomadas.

Preparé e hice la presentación del tema “Que es un plan de negocio” ante los artesanos participantes en Expoartasenías 2004 que están vinculados al programa de conformación de cadenas productivas en le sector artesanal. Una copia de dicha presentación se encuentra en el anexo No. 11.

ANEXO 1
Testigo de envío del estudio del mercado de muebles en Colombia



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia s.a.

Bogotá, D.C.,

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. Cod.2
Reo: 3004466 Fec: 2004/11/22 Hora: 09 24
Proc: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS
Dest: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS
Asun: ENV.ESTUDIO MERCADO NAL./MUEBLES E

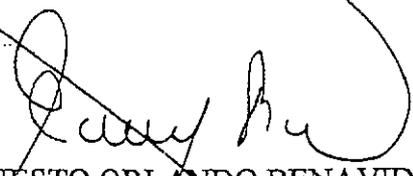
Doctora
LYDA BEATRIZ AYALA B.
Coordinadora Proyecto BID -Sector madera.
ACTUAR FAMIEMPRESAS
Ciudad

Apreciada doctora:

Conforme lo acordado con usted, estoy enviando copia impresa de El Estudio de Mercado Nacional para los muebles de El Retiro.

Estoy atento a sus observaciones y comentarios, la entrega a la comunidad estaría sujeta a la aprobación por parte de Actuar.

Cordial saludo,



ERNESTO ORLANDO BENAVIDES
Subgerente Administrativo y Financiero

Goia 7/149110930/Sonu

ANEXO 2
Presentación: "Cómo Preparar La Participación En Una Feria"



Cómo Preparar La Participación En Una Feria

Enfoque Para Artesanos.

Artesanías de Colombia S.A.



Planificación De La Feria

Artesanías de Colombia S.A.



Defina Sus Objetivos

- ¿Lanzará un nuevo producto?
- ¿Quiere encontrar nuevos clientes para sus productos actuales?
- ¿Quiere conseguir distribuidores?
- ¿Quiere ir a vender sus productos?

Artesanías de Colombia S.A.



Seleccione La Feria

- ¿La feria le permite alcanzar sus objetivos?
- ¿Asisten esas personas a quienes les quiere vender?
- ¿Asisten sus mejores clientes?
- ¿Se ajusta a su presupuesto?
- ¿Puede participar de manera asociativa?
- ¿Es posible conseguir dinero o apoyo para participar?

Artesanías de Colombia S.A.



Antes De Asistir

- Defina el presupuesto. (Cuanto dinero va a invertir).
- Ponga un límite de tiempo para hacer los preparativos.
- Seleccione los productos a exhibir.
- Seleccione el personal que le acompañará.
- Defina las responsabilidades del personal.

Artesanías de Colombia S.A.



Prepare Su Estuche De Supervivencia

- Tarjetas de presentación.
- Papel, cuadernos y sobres.
- Bolígrafos, marcadores, grapadoras, etc...
- Cinta adhesiva.
- Agenda y calendario de bolsillo.
- Zapatos cómodos.
- Aspirinas, antiácidos, curitas, etc...

Artesanías de Colombia S.A.



Coordinación De La Feria

Artesanías de Colombia S.A.



Lleve Una Carpeta De Planificación De La Feria (1)

- ▣ Con los objetivos, presupuestos y tiempos definidos antes de asistir.
- ▣ Donde registre lo acordado con el personal que le acompaña.
- ▣ Con las instrucciones para preparar el stand.
- ▣ Con un mapa del recinto ferial y la ubicación de su stand.

Artesanías de Colombia S.A.



Lleve Una Carpeta De Planificación De La Feria (2)

- ▣ Para guardar las facturas de servicios y artículos que tenga que comprar en la feria.
- ▣ Para guardar el inventario de su mercancía.
- ▣ Para guardar los documentos que registran la entrada de su mercancía al recinto ferial.
- ▣ Para guardar los datos de la generación de posibles negocios.

Artesanías de Colombia S.A.



Capacitación Del Personal

- ▣ Que conozcan los objetivos propuestos.
- ▣ Que sepan cuales son sus responsabilidades.
- ▣ Que conozcan el recinto ferial y ubiquen el stand, los baños las salidas, etc...
- ▣ Si van a vender, que conozcan los precios y políticas de descuento.
- ▣ Que tenga las identificaciones necesarias para ingresar al recinto ferial.

Artesanías de Colombia S.A.



Construcción Del Stand

- ▣ Inicie la preparación de su estand tan pronto lo permitan los organizadores de la feria. No lo deje para el último momento.
- ▣ Que se centre en el producto y en incrementar las visitas.
- ▣ Que atraiga a su mercado objetivo.
- ▣ Diseñado para alcanzar los objetivos de su participación.

Artesanías de Colombia S.A.



Al Atender El Stand

- ▣ No se siente.
- ▣ No lea.
- ▣ No fume.
- ▣ No coma ni beba.
- ▣ No coma chicle.
- ▣ No hable por teléfono.
- ▣ No ignore a los visitantes.
- ▣ No distribuya folletos entre todos los visitantes.
- ▣ Demuestre entusiasmo.
- ▣ Cuide su apariencia.

Artesanías de Colombia S.A.



Mientras No Esté En El Stand

- ❑ Tenga en cuenta que ir a una feria no es ir de vacaciones.
- ❑ Trate de dormir bien por la noche.
- ❑ No consuma bebidas alcohólicas durante la feria.
- ❑ No coma alimentos desconocidos o exóticos.

Artesanías de Colombia S.A.



Examine La Feria Y a Los Demás Expositores

- ❑ Estudie la exposición en general.
 - ❑ Trate de captar el ambiente general de la feria.
 - ❑ ¿Hay atmosfera de optimismo?
 - ❑ ¿Han gastado dinero para participar en la feria?
 - ❑ ¿Quiénes asisten a la feria?
- ❑ Evalúe las diferencias entre su compañía y sus competidores.

Artesanías de Colombia S.A.



Después De La Feria

Artesanías de Colombia S.A.



Seguimiento De Posibles Negocios

- ❑ Cuando la feria termina no es hora de descansar, es hora de hacer seguimiento a los posibles nuevos negocios.
- ❑ Comúniquese telefónicamente con sus posibles nuevos clientes en la semana siguiente de la feria.
- ❑ Si no logra hacer el negocio, comuníquese con ellos unas semanas después.

Artesanías de Colombia S.A.



Evalúe La Participación

- ❑ ¿Alcanzó los objetivo propuestos?
- ❑ Evalúe los resultados en tres momentos diferentes:
 - ❑ Inmediatamente después de la feria.
 - ❑ Al cabo de 6 meses.
 - ❑ Al cabo de 12 meses.
- ❑ En base a los resultados, decida si debe volver a participar.

Artesanías de Colombia S.A.

ANEXO 3
Tabla de contenido propuesta para los planes de negocio

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
LA EMPRESA.....	1
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	1
ANTECEDENTES O HISTORIA DE LA EMPRESA.....	1
DIRECCIONAMIENTO.....	1
ORGANIZACIÓN Y RESPONSABILIDADES.....	1
ESTUDIO DE MERCADO.....	1
ANÁLISIS DEL SECTOR.....	1
<i>Estructura del sector o mercado.....</i>	<i>1</i>
<i>Desarrollo tecnológico e industrial del sector.....</i>	<i>1</i>
<i>Principales participantes y competidores.....</i>	<i>1</i>
ANÁLISIS DEL MERCADO.....	1
<i>El consumidor.....</i>	<i>1</i>
<i>El mercado objetivo.....</i>	<i>1</i>
<i>Estimación y comportamiento del mercado objetivo.....</i>	<i>2</i>
EL PRODUCTO DE LA EMPRESA.....	2
<i>Descripción del producto.....</i>	<i>2</i>
<i>Garantía, servicios adicionales y de postventa.....</i>	<i>2</i>
<i>Posición del producto frente al de la competencia.....</i>	<i>2</i>
ESTRATEGIAS DE MERCADEO.....	2
<i>Canales de comercialización.....</i>	<i>2</i>
<i>Estrategias de promoción.....</i>	<i>2</i>
<i>Estrategias de comunicación.....</i>	<i>2</i>
<i>Estrategias de precio.....</i>	<i>2</i>
ESTUDIO DE OPERACIÓN.....	2
TAMAÑO DE LA PLANTA.....	2
INFRAESTRUCTURA REQUERIDA.....	2
MATERIAS PRIMAS.....	2
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	3
PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	3
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	3
PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	3
PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	3
DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.....	3
CÁLCULO DEL PAGO DE LA DEUDA.....	3
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	3
CÁLCULO DE LA TÍO.....	3
CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO.....	3
FLUJOS DE CAJA.....	3
P&G PROYECTADO.....	3
BALANCE PROYECTADO.....	4

ANEXO 4
Formato de encuesta para desarrollar los planes de negocio

Preguntas para hacer los planes de negocio.

Empresa:

La empresa

¿Qué hace su asociación?

¿Cómo nació su asociación?

¿Qué ha sucedido en desde que nació la asociación hasta estos días?

¿Quiénes hacen parte de la asociación?

¿Quiénes dirigen o administran la asociación?

¿Qué hacen las personas que dirigen o administran la asociación?

¿Cómo eligen a las personas que dirigen o administran la asociación?

¿Alguien les presta asesoría o contratan los servicios de alguien (Ej. Un Contador)?

¿Qué quieren llegar a lograr con la asociación en el futuro? Ó ¿Cuáles son sus objetivos?

Estudio de mercado

¿Quiénes usan sus productos? (¿Quiénes son los consumidores finales?)

¿Dónde o a quien le vende sus productos? (¿Cuáles son sus canales de distribución?)

¿Cuál es su competencia? (No sólo quienes hacen productos como el suyo, sino aquellos que producen artículos diferentes que las personas compran en lugar de comprar el suyo).

¿Cómo está su producto frente a los de la competencia? Ó ¿Qué diferencia su producto a los de la competencia?

¿Cómo empaca sus productos?

¿Qué hace usted para promocionar o dar a conocer su asociación y su producto?

¿En cuántas y cuáles ferias suele participar en el año?

¿Cuánto gasta en cada una de las ferias?

Estudio de operación

¿En que sitio trabaja (produce)?

¿Qué elementos necesita para poder trabajar (producir)?

¿Cuánto cuesta cada uno de esos elementos que necesita para trabajar?

¿Dónde ubica esos elementos cuando trabaja?

¿Cuánto puede producir mensualmente? (Ej. Si solo produjera el artículo más representativo).

¿Cuánto le cuesta la materia prima?

¿Cuánta materia prima gasta por producto? Ó ¿Para cuanto le alcanza una unidad de materia prima que usted compra?

Además de la materia prima, ¿Cuáles insumos utiliza?

¿Cuánto le cuesta cada insumo?

¿Cuanto gasta de cada insumo para cada artículo que produce? Ó ¿Para cuanto le alcanza una unidad de insumo de materia prima que usted compra?

Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo		
Papelería		
Agua		
Luz		
Teléfono		
Transportes		
Subtotal	0	0

Cálculo de Mano de obra administrativa

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente		
Auxiliar		
Asesor contable		

Costos de mantenimiento de maquinaria y equipo de computo

Concepto	Año 1
Subtotal	0

Costos de ventas y comercialización

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedor		
Material promocional		
Presupuesto participación en ferias		

Otros ingresos y egresos

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Actividades comunitarias		
Pagos a artesanos		
Otros egresos		
Comisiones por ventas		
Comisiones pagados por artesa		

Flujos de caja

Concepto	Actual
Cuanto tiene en promedio en efectivo	\$
Valor de inventario anual promedio	\$
Valor maq y equipo	\$
Valor equipos de oficina	\$
Valor terreno	\$
Valor edificaciones	\$
Valor deudas	\$

Listado de materiales

Empresa

Cadena productiva

Tejidos y Hamacas San Jacinto

Material	Unidad	Costo, valor o masa	Para cuanto alcanza
Paquete de hilaza color de 20 madejas	Madeja	27200	
Paquete de hilaza cruda de 20 madejas	Madeja	25900	
Tinte industrial (Colquímicos)			
Tinte natural: Algodón extranjero verde			
Tinte natural: Algodón extranjero seco			
Tinte natural: Balsamina			
Tinte natural: Coco			
Tinte natural: Mangle			
Tinte natural: Yerbamora			
Detergente			
Sulfato de alumbre			
Hojas de guayaba			
Zumo de limón			
Barro			
Papel medidor de PH			
Pita No. 36			
Mano de obra			

ANEXO 5
Propuesta de formato de costeo por productos de la cadena productiva de la palma de estera

Costos por producto

Materia	Unidad	Costo unitario	Procesos X mts
Palma estera	Kilo	2000	9
Fique	Kilo	8000	8
Tinte Industrial	Bolsita 20 grs	2800	13.5
Tinte natural (Precio promedio)	Paquete / porción	2000	13.5
Bano	Caneca	5000	18
Detergente	Bolsa de una libra	1000	20
Suavizante	Tarro	2500	40
Mano de obra	Día	20000	
Mano de obra	Mis 2	50000	1

Proporción de palma ester tinturada y natural utilizadas en promedio en la producción

Palma estera tinturada	50%
Palma estera natural	50%
Total	100%

Proporción de uso de tinte industrial y natural.

Tinte Industrial	50%
Tinte natural	50%
Total	100%

Unidades de materia prima utilizadas en cada artículo

Lista de productos	Tamaño (mts. X mts.)	Materia Prima (Estera)	Pique	Tinte (Natural e Industrial)	Detergente	Suavizante	Mano de obra (tarro)	Empaque	Total Costos	Precio	Unidad	Rehabilidad
Estera de 2.50 mts X 2 mts	5.00	\$ 1,111	\$ 3,750	\$ 444	\$ 250	\$ 313	\$ 250,000	0	\$ 255,868	\$ 450,000	\$ 194,132	75.87%
Estera de 2.00 mts. X 1.50 mts	3.00	\$ 667	\$ 2,250	\$ 267	\$ 150	\$ 188	\$ 150,000	0	\$ 153,521	\$ 250,000	\$ 96,479	62.84%
Estera de 3.00 mts. X 3.00 mts.	9.00	\$ 2,000	\$ 6,750	\$ 800	\$ 450	\$ 563	\$ 450,000	0	\$ 460,563	\$ 700,000	\$ 239,438	51.99%
Estera de 1.50 mts. X 1.50 mts.	2.25	\$ 500	\$ 1,688	\$ 200	\$ 113	\$ 141	\$ 112,500	0	\$ 115,141	\$ 150,000	\$ 34,859	30.28%
Estera de 2.00 mts. X 2.00 mts.	4.00	\$ 889	\$ 3,000	\$ 356	\$ 200	\$ 250	\$ 200,000	0	\$ 204,694	\$ 350,000	\$ 145,306	70.99%
Estera de 2.00 mts. X 1.40 mts.	2.80	\$ 622	\$ 2,100	\$ 249	\$ 140	\$ 175	\$ 140,000	0	\$ 143,286	\$ 250,000	\$ 106,714	74.48%
Playera de 1.00 mts. X 2.00 mts.	2.00	\$ 444	\$ 1,500	\$ 178	\$ 100	\$ 125	\$ 100,000	0	\$ 102,347	\$ 150,000	\$ 47,653	46.56%
Estera cunera de 1.00 mts. X 1.50 mts.	1.50	\$ 333	\$ 1,125	\$ 133	\$ 75	\$ 94	\$ 75,000	0	\$ 76,760	\$ 100,000	\$ 23,240	30.28%
Pie de cama de 0.80 mts. X 0.80 mts.	0.40	\$ 89	\$ 300	\$ 36	\$ 20	\$ 25	\$ 20,000	0	\$ 20,469	\$ 30,000	\$ 9,531	46.56%
Estera de 1.50 mts. X 0.80 mts.	0.75	\$ 167	\$ 563	\$ 67	\$ 38	\$ 47	\$ 37,500		\$ 38,380	\$ 90,000	\$ 51,620	134.50%
Individuales de 0.35 mts. X 0.30 mts (6 unidades)	0.63	\$ 140	\$ 473	\$ 56	\$ 32	\$ 39	\$ 31,500		\$ 32,239	\$ 45,000	\$ 12,761	39.58%
Estera tradicional de 1.80 mts. X 0.80 mts.	1.44	\$ 320	\$ 1,080	\$ 128	\$ 72	\$ 90	\$ 72,000		\$ 73,690	\$ 80,000	\$ 6,310	8.56%
Estera tradicional de 1.25 mts. X 1.70 mts.	2.13	\$ 472	\$ 1,594	\$ 189	\$ 108	\$ 133	\$ 106,250		\$ 108,744	\$ 50,000	\$ -58,744	-54.02%
Individuales de cole (6 unidades)	0.63	\$ 140	\$ 473	\$ 56	\$ 32	\$ 39	\$ 31,500		\$ 32,239	\$ 25,000	\$ -7,239	-22.46%
Pie de cama de cole tradicional	0.40	\$ 89	\$ 300	\$ 36	\$ 20	\$ 25	\$ 20,000		\$ 20,469	\$ 20,000	\$ -469	-2.29%
Camino de 3.00 mts. X 0.40 mts.	2.00	\$ 444	\$ 1,500	\$ 178	\$ 100	\$ 125	\$ 100,000		\$ 102,347	\$ 230,000	\$ 127,653	124.73%
Camino de 3.00 mts. X 0.70 mts.	2.10	\$ 467	\$ 1,575	\$ 187	\$ 105	\$ 131	\$ 105,000		\$ 107,485	\$ 250,000	\$ 142,535	132.63%
Cortina de 1.00 mts. X 1.50 mts.	1.50	\$ 333	\$ 1,125	\$ 133	\$ 75	\$ 94	\$ 75,000	0	\$ 76,760	\$ 200,000	\$ 123,240	160.55%
Cortina de tira 1.90 mts. X 0.80 mts.	1.52	\$ 338	\$ 1,140	\$ 135	\$ 76	\$ 95	\$ 76,000	0	\$ 77,784	\$ 150,000	\$ 72,216	92.84%
Estera calado de 1.50 mts. X 0.80 mts.	1.20	\$ 267	\$ 900	\$ 107	\$ 60	\$ 75	\$ 60,000	0	\$ 61,408	\$ 100,000	\$ 38,592	62.84%
Escoba	0.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0	\$ -	\$ 10,000	\$ 10,000	#DIV/0!

ANEXO 6
Propuesta de formato de costeo por productos de la cadena productiva de tejidos y hamacas

Costos por producto

1 madeja de algodón

100 Gramos

Materia	Unidad	Costo unidad	Proceso X madejas	Proceso Y hamacas
Paquete de hilaza color de 21 madejas	Madeja	27200	21	
Paquete de hilaza cruda de 21 madejas	Madeja	25900	21	
Tinte industrial	Kilo	90000	1125	
Tinte natural (Precio promedio)	Paquete / porción	4000	21	
Detergente	Bolsa de una libra	900	125	
Hojas de guayaba	Paquete / porción	1000	21	
Zumo de limón	Paquete / porción	2000	21	
Barro	Caneca	5000	21	
Pita No. 36	Madeja de 100 gramos	1700		0.5
Mano de obra tinturado		12000	18	
Mano de obra tejido (Hamaca sencilla)		18000	18	

Unidades de materia prima utilizadas en cada artículo

Lista de productos	Proceso de tinturado	Incremento mano de obra complejidad del teido	Peso (Grs.)	Tamaño (Cms. X Cms.)	Cantida de madejas	Materia Prima (Madejas)	Tinte (Natural o industrial)	Detergente	Materia para mordientear	Pita No. 36
Hamaca rayada 12	No	0.00%	1200	140 x 140	12	\$ 15,171	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 15	No	0.00%	1400	200 x 130	14	\$ 17,700	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 18	No	0.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,757	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 19	No	0.00%	1900	240 x 150	19	\$ 24,021	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 24	No	0.00%	2400	250 x 170	24	\$ 30,343	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 30	No	0.00%	3000	280 x 180	30	\$ 37,929	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada 35	No	0.00%	3500	300 x 200	35	\$ 44,250	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca rayada tinturada natural 18	Si	0.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,200	\$ 2,434	\$ 130	\$ 2,286	\$ 3,400
Hamaca rayada tinturada natural 19	Si	0.00%	1900	240 x 150	19	\$ 23,433	\$ 2,570	\$ 137	\$ 2,413	\$ 3,400
Hamaca rayada tinturada natural 24	Si	0.00%	2400	250 x 170	24	\$ 29,600	\$ 3,246	\$ 173	\$ 3,048	\$ 3,400
Hamaca rayada tinturada natural 30	Si	0.00%	3000	280 x 180	30	\$ 37,000	\$ 4,057	\$ 216	\$ 3,810	\$ 3,400
Hamaca rayada tinturada natural 35	Si	0.00%	3500	300 x 200	35	\$ 43,167	\$ 4,733	\$ 252	\$ 4,444	\$ 3,400
Hamaca bordada 18	No	8.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,757	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca bordada 21	No	8.00%	2100	240 x 150	21	\$ 26,550	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca bordada 25	No	8.00%	2500	250 x 170	25	\$ 31,607	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamaca bordada tinturada natural 18	Si	8.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,200	\$ 2,434	\$ 130	\$ 2,286	\$ 3,400
Hamaca bordada tinturada natural 21	Si	8.00%	2100	240 x 150	21	\$ 25,900	\$ 2,840	\$ 151	\$ 2,667	\$ 3,400
Hamaca bordada tinturada natural 25	Si	8.00%	2500	250 x 170	25	\$ 30,833	\$ 3,381	\$ 180	\$ 3,175	\$ 3,400
Hamacas lampazo Q 18	No	50.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,757	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas lampazo Q 19	No	50.00%	1900	240 x 150	19	\$ 24,021	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas lampazo Q 25	No	50.00%	2500	250 x 170	25	\$ 31,607	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas lampazo Q 35	No	50.00%	2800	280 x 180	28	\$ 35,400	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas lampazo tinturada natural Q 15	Si	50.00%	1500	200 x 130	15	\$ 18,500	\$ 2,029	\$ 108	\$ 1,905	\$ 3,400
Hamacas lampazo tinturada natural Q 18	Si	50.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,200	\$ 2,434	\$ 130	\$ 2,286	\$ 3,400
Hamacas lampazo tinturada natural Q 19	Si	50.00%	1900	240 x 150	19	\$ 23,433	\$ 2,570	\$ 137	\$ 2,413	\$ 3,400
Hamacas lampazo tinturada natural Q 25	Si	50.00%	2500	250 x 170	25	\$ 30,833	\$ 3,381	\$ 180	\$ 3,175	\$ 3,400
Hamacas lampazo tinturada natural Q 35	Si	50.00%	2800	280 x 180	28	\$ 34,533	\$ 3,787	\$ 202	\$ 3,556	\$ 3,400
Hamacas diseños 18	No	2.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,757	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas diseños 19	No	2.00%	1900	240 x 150	19	\$ 24,021	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas diseños 25	No	2.00%	2500	250 x 170	25	\$ 31,607	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,400
Hamacas diseños tinturada natural 18	Si	2.00%	1800	220 x 140	18	\$ 22,200	\$ 2,434	\$ 130	\$ 2,286	\$ 3,400
Hamacas diseños tinturada natural 19	Si	2.00%	1900	240 x 150	19	\$ 23,433	\$ 2,570	\$ 137	\$ 2,413	\$ 3,400
Hamacas diseños tinturada natural 25	Si	2.00%	2500	250 x 170	25	\$ 30,833	\$ 3,381	\$ 180	\$ 3,175	\$ 3,400

Mano de obra finjurado	Mano de obra repro	Empaque	Total Costos	Pago a artesanos actual	Margen a artesanos actual	Pago a artesano propuesto	Margen para artesanos propuesto
\$ -	\$ 12,000	0	\$ 30,571	\$ 44,000	43.93%	\$ 43,717	43.00%
\$ -	\$ 14,000	0	\$ 35,100	\$ 56,400	60.68%	\$ 50,193	43.00%
\$ -	\$ 18,000	0	\$ 44,157	\$ 63,200	43.13%	\$ 63,145	43.00%
\$ -	\$ 19,000	0	\$ 46,421	\$ 72,000	55.10%	\$ 66,383	43.00%
\$ -	\$ 24,000	0	\$ 57,743	\$ 84,000	45.47%	\$ 82,572	43.00%
\$ -	\$ 30,000	0	\$ 71,329	\$ 112,000	57.02%	\$ 102,000	43.00%
\$ -	\$ 35,000	0	\$ 82,650	\$ 136,000	64.55%	\$ 118,190	43.00%
\$ 12,000	\$ 18,000	0	\$ 60,450	\$ 72,000	19.11%	\$ 86,443	43.00%
\$ 12,667	\$ 19,000	0	\$ 63,619	\$ 79,600	25.12%	\$ 90,975	43.00%
\$ 16,000	\$ 24,000		\$ 79,466	\$ 104,000	30.87%	\$ 113,637	43.00%
\$ 20,000	\$ 30,000		\$ 98,483	\$ 128,000	29.97%	\$ 140,830	43.00%
\$ 23,333	\$ 35,000		\$ 114,330	\$ 152,000	32.95%	\$ 163,492	43.00%
\$ -	\$ 19,440		\$ 45,597	\$ 69,600	52.64%	\$ 65,204	43.00%
\$ -	\$ 22,680		\$ 52,630	\$ 76,000	44.40%	\$ 75,261	43.00%
\$ -	\$ 27,000		\$ 62,007	\$ 92,000	48.37%	\$ 88,670	43.00%
\$ 12,000	\$ 19,440		\$ 61,890	\$ 88,000	42.19%	\$ 88,502	43.00%
\$ 14,000	\$ 22,680		\$ 71,638	\$ 92,000	28.42%	\$ 102,442	43.00%
\$ 16,667	\$ 27,000	0	\$ 84,636	\$ 100,000	18.15%	\$ 121,029	43.00%
\$ -	\$ 27,000	0	\$ 53,157	\$ 76,000	42.97%	\$ 76,015	43.00%
\$ -	\$ 28,500	0	\$ 55,921	\$ 84,000	50.21%	\$ 79,968	43.00%
\$ -	\$ 37,500	0	\$ 72,507	\$ 96,000	32.40%	\$ 103,685	43.00%
\$ -	\$ 42,000	0	\$ 80,800	\$ 120,000	48.51%	\$ 115,544	43.00%
\$ 10,000	\$ 22,500	0	\$ 58,441	\$ 84,000	43.73%	\$ 83,571	43.00%
\$ 12,000	\$ 27,000	0	\$ 69,450	\$ 96,000	38.23%	\$ 99,313	43.00%
\$ 12,667	\$ 28,500	0	\$ 73,119	\$ 108,000	47.70%	\$ 104,560	43.00%
\$ 16,667	\$ 37,500	0	\$ 95,136	\$ 124,000	30.34%	\$ 136,044	43.00%
\$ 18,667	\$ 42,000	0	\$ 106,144	\$ 152,000	43.20%	\$ 151,786	43.00%
\$ -	\$ 18,360	0	\$ 44,517	\$ 64,800	45.56%	\$ 63,660	43.00%
\$ -	\$ 19,380	0	\$ 46,801	\$ 72,000	53.84%	\$ 66,926	43.00%
\$ -	\$ 25,500	0	\$ 60,507	\$ 88,000	45.44%	\$ 86,525	43.00%
\$ 12,000	\$ 18,360	0	\$ 60,810	\$ 68,000	11.82%	\$ 86,958	43.00%
\$ 12,667	\$ 19,380	0	\$ 63,999	\$ 74,400	16.25%	\$ 91,519	43.00%
\$ 16,667	\$ 25,500	0	\$ 83,136	\$ 92,000	10.66%	\$ 118,884	43.00%

39.48%

ANEXO 7
Copia de la serie las tarjetas para ARTESUM

ANEXO 8
Formato de la carta de saludo y bienvenida a Expoartesánías 2004

Bogotá, 7 de diciembre de 2004.

«TITULO»
«NOMBRE_COMPLETO»
«EMPRESA»
«CIUDAD»

«TRATAMIENTO» «TITULO» «Apelativo»:

«Saludo» un cordial saludo.

A nombre del El Programa Nacional de Cadenas Productivas, les doy una cordial bienvenida a la Décima Cuarta versión de Expoartesánias año 2004, sin duda una gran oportunidad de ventas y de negocios.

Aprovecho para informar a ustedes que en este año contaremos con un stand ubicado en el pabellón 6 stand 2, donde se mostrará el trabajo desarrollado en los once (11) proyectos de cadenas productivas: Chinchorros y hamacas de la Guajira, Palma de Estera del Cesar, Tejidos y hamacas de Sucre y Bolívar, Caña flecha de Córdoba y Sucre, Joyería en Antioquia, Guadua en el eje Cafetero, Mimbres en Tolima y Cundinamarca, Cerámica en el Huila, Sericultura en Cauca, Iraca en Nariño y Mopa mopa en Nariño y Putumayo.

Para acercar a los compradores internacionales, con los cuales es posible realizar citas de negocios, es preciso que usted o el grupo nos faciliten la siguiente información: listado de productos, información gráfica, precio FOB y volúmenes de producción que están en condiciones de ofrecer.

Con el propósito de concretar las citas de negocios, hemos preparado el formulario de inscripción adjunto con el fin de organizar la agenda de trabajo. De igual manera espero contar con su presencia en las reuniones de trabajo previstas durante el desarrollo de la feria, en las cuales se revisarán los planes de negocio.

Cordialmente,

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES.
Subgerente Administrativo y Financiero.

ANEXO 9
Formato de la carta de invitación a la conferencia de veeduría ciudadana

Bogotá, 13 de diciembre de 2004.

«TITULO»
«NOMBRE_COMPLETO»
«EMPRESA»
«CIUDAD»

«TRATAMIENTO» «TITULO» «Apelativo»:

«Saludo» un cordial saludo.

Dentro de la programación de actividades del Programa de Cadenas Productivas, esta previsto la realización de los Talleres de Seguimiento y Evaluación de Resultados de Impacto de los Proyectos Productivos con Organizaciones de Veeduría Ciudadana.

Por este motivo deseo invitarlos a una reunión que tendrá lugar el día El miércoles 15 a las 8:00 a.m. en el auditorio... de Corferias. Esta reunión será, sin lugar a dudas, una herramienta de trabajo útil para la realización de los talleres de veeduría ciudadana que Artesanía de Colombia tiene previsto realizar en cada una de sus regiones.

Esperamos contra con su presencia.

Cordialmente,

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES.
Subgerente Administrativo y Financiero.

ANEXO 10
6 de las 86 fotos de participación de artesanos en Expoartesanías 2004



Stand del Programa de Cadenas Productivas



Stand Taller Montezuma



Stand Asociación Regional San Jacinto



Stand Artesanos de candelaria



Stand Artechipalo



Stand Artesanías Pitalito

ANEXO 11
Presentación: "Qué es un plan de negocio"



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.



El Plan De Negocio

Herramienta De Organización Y
Promoción De Una Idea De Negocio

Artesanías de Colombia S.A.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Artesanías de Colombia S.A.



Temas Presentados

- Que es un plan de negocio.
- Para que sirve un plan de negocio.
- Aspectos clave de un plan de negocio.
- Que contiene un plan de negocio.

Artesanías de Colombia S.A.



Que Es Un Plán De Negocio

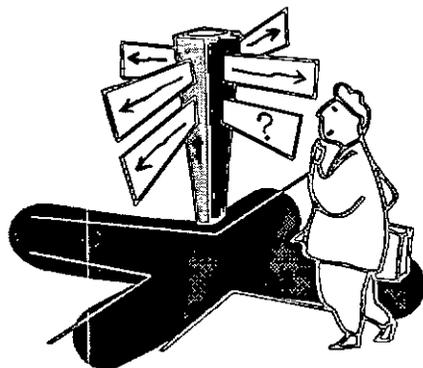


- Es un documento único que reúne la información necesaria para evaluar un negocio y todos los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

Artesanías de Colombia S.A.



Para Que Sirve Un Plan De Negocio (1)



- Guiar la puesta en marcha de un emprendimiento o negocio.
- Encontrar la manera más eficiente de llevarlo a cabo.
- Identificar y evitar posibles problemas antes de que ocurran.

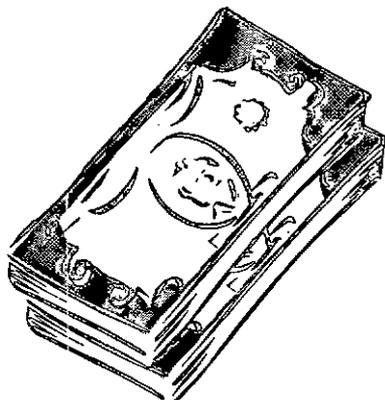
Artesanías de Colombia S.A.



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



Para Que Sirve Un Plan De Negocio (2)



- Tener un documento de presentación de un negocio a potenciales inversionistas, socios o compradores.
- Demostrar que es técnicamente posible llevar a cabo el negocio.
- Demostrar la sostenibilidad o la bondad financiera.

Artesanías de Colombia S.A.



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



Aspectos Clave De Un Plan De Negocio

- **Efectivo:** contiene exactamente lo que se necesita saber para evaluar y poner en marcha la empresa.
- **Estructurado:** su organización es clara y sencilla.
- **Comprensible:** escrito de forma clara y directa.
- **Breve:** no sobrepasa las 30 hojas.
- **Atractivo:** texto y gráficos fáciles de entender.

Artesanías de Colombia S.A.



Asociación de Comercio, Industria y Turismo
artesanas de colombia s.a.



Contenido De Un Plan De Negocio

- El resumen ejecutivo
- Presentación de la empresa
- El estudio de mercado
- El estudio de operación
- El estudio económico y financiero

Artesanías de Colombia S.A.



Asociación de Comercio, Industria y Turismo
artesanas de colombia s.a.



El Resumen Ejecutivo



- Un breve recuento de los aspectos más importantes del plan de negocio.
- Va de primeras, pero es lo último que se hace.

Artesanías de Colombia S.A.



La Empresa

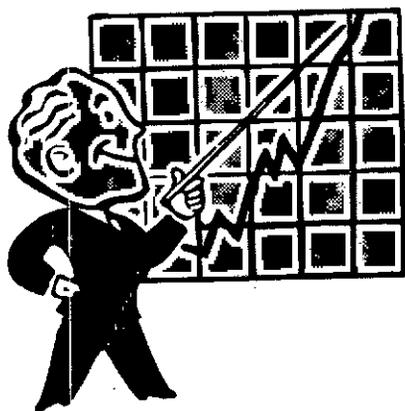


- Descripción del negocio
- Antecedentes o historia de la empresa
- Direccionamiento
- Organización y responsabilidades
- Aspectos legales

Artesanías de Colombia S.A.



El Estudio De Mercado



- Estructura del sector o mercado
- Principales participantes y competidores
- El consumidor
- Tamaño del mercado
- Descripción del producto
- Canales de comercialización
- Estrategias de promoción

Artesanías de Colombia S.A.



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



El Estudio De Operación



- Infraestructura requerida
- Distribución física de la planta
- Capacidad de producción
- Materias primas e insumos
- Proceso de producción

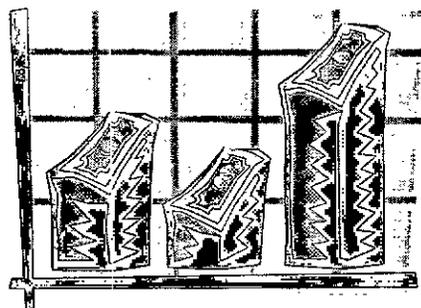
Artesanías de Colombia S.A.



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



El Estudio Económico Y Financiero



- Determinación de la inversión inicial
- Presupuesto de ingresos
- Presupuesto de egresos
- Flujo de caja

Artesanías de Colombia S.A.