



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

FORMATO

CODIGO: FORFAT04

FECHA: 2003

Resumen Proyectos

VERSIÓN: 1

Página 1 de 4

Subgerencia de Desarrollo - Ficha del Proyecto

| # | Concepto |
|----------|---|
| A | Nombre del Proyecto, tipo y beneficiarios: |
| 1 | Nombre del proyecto: "Seminario Internacional sobre el potencial para la Exportación de Artesanías, en el marco del Tratado de Libre Comercio y Acuerdos de Mercado que suscribe Colombia" |
| 2 | Tipo de Proyecto: Asistencia Técnica financiada por ONUDI en el campo de la exportación de artesanías en cuanto productos con valores diferenciales. |
| 3 | Beneficiarios directos: 300 personas: Incluye: a) Comerciantes y exportadores de artesanías; b) Agentes comercializadores y exportadores, c) Artesanos interesados en exportar y d) Funcionarios de entidades públicas y privadas que fomentan el desarrollo del sector. |
| 4 | Beneficiarios indirectos: a) Los productores de artesanías y sus miembros familiares que incrementarán y darán sostenibilidad a sus ingresos con negocios de exportación, b) La comunidad artesana que en su conjunto recibirá los beneficios de una mayor dinámica económica, c) Personas vinculadas al sector comercializador, d) Proveedores de materiales e insumos para la artesanía. |
| B | Localización geográfica: Bogotá D.C.; Plaza de los Artesanos, Transversal 48 N° 63 ^a -52 |
| 7 | Departamentos: Cundinamarca. |
| C | Características básicas: |
| 5 | <p>Un Seminario internacional con el cual se busca fomentar la exportación de artesanía colombiana, aprovechando las oportunidades que surgen en el marco del Tratado de Libre Comercio y Acuerdos de Mercado que suscribe el País. Los temas que desarrollará el seminario son:</p> <p>5.1 "Oportunidades y amenazas del TLC para los Empresarios MIPYME". -Ministerio de Comercio, Industria y turismo.</p> <p>5.2 "La asociatividad empresarial como estrategia competitiva para la exportación"</p> <p>5.3 "Inteligencia de mercados: Resultados, análisis y proyecciones.</p> <p>5.4 "La innovación en la artesanía como estrategia competitiva frente a la globalización". Artesanías de Colombia.</p> <p>5.5 "Marco Político, Legal y Normativo para la exportación de artesanías.</p> <p>5.6 BIOCOCOMERCIO Sostenible: Oportunidad de mercado para los recursos naturales.</p> <p>5.7 ¿Cómo elaborar un Plan Exportador para la artesanía?</p> <p>5.8 La experiencia de exportadora de Artesanías de Colombia S.A.</p> <p>5.9 Un caso de experiencia exitosa de una MIPYME exportadora de artesanía colombiana.</p> <p>Entre los Servicios complementarios que ofrece el Seminario están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentos: ¿Cómo Exportar Artesanías?, de Artesanías de Colombia S.A. y Guía de PROEXPORT. • Puntos de servicios de Agencias de Exportación, Aduanas, Logística, etc. • Entrega de la Memoria del Seminario. • Puesto de Café y Refrigerios para participantes. |
| 6 | <p>Principales problemas del sector de artesanías frente a la exportación:</p> <p>6.1 Desconocimiento de políticas, programas, incentivos, normas, financiamiento, tendencias y oportunidades de negocios internacionales para la artesanía.</p> <p>6.2 Poca visibilidad del potencial que ofrece el sector para diversificar la exportación no tradicional.</p> <p>6.3 Baja participación del sector en eventos de promoción y comercialización internacionales.</p> <p>6.4 Incidencia del factor tráfico de narcóticos en la exportación de artesanías.</p> <p>6.5 Falta de formalización de empresas.</p> |



| | |
|----|--|
| | <p>6.6 Desconocimiento de la normatividad internacional de calidad y ambiental para la exportación.</p> <p>6.7 Débil asociatividad que genera bajos volúmenes de oferta.</p> <p>6.8 Falta de consolidación mayor del sistema de información para exportación de artesanías.</p> |
| 9 | <p>Finalidad: Contribuir a incrementar la participación de la artesanía en los renglones de exportaciones no tradicionales, preparando al exportador MIPYME para que aproveche las oportunidades de los T.L.C. y Acuerdos de Mercado.</p> |
| 10 | <p>Objetivos Específicos:</p> <p>10.1 Dar a conocer el marco político, legal y normativo nacional e internacional sobre exportación de artesanías.</p> <p>10.2 Conocer las oportunidades y riesgos derivados de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Mercado.</p> <p>10.3 Compartir desde las experiencias exitosas de exportación de entidades y Empresas especializadas.</p> <p>10.4 Informar sobre resultados de inteligencias de mercados realizadas y plantear estrategias para participar en nuevos proyectos.</p> <p>10.5 Estimular la organización y participación en la exportación de artesanías.</p> <p>10.6 Promover la participación de entidades públicas y privadas en el apoyo productivo y comercial del sector.</p> |
| 11 | <p>Resultados:</p> <p>11.1 Disponer de información completa sobre programas, estrategias y procedimientos para exportar.</p> <p>11.2 Comprender el compromiso de la asociatividad como fortaleza del exportador de artesanías.</p> <p>11.3 Reconocer las potencialidades del sector y sus problemas y proyectar soluciones para superarlas.</p> <p>11.4 Conocer más el contexto exportador como sistema complejo de mercado.</p> <p>11.4 Aprender a identificar y desarrollar las ventajas competitivas de la artesanía.</p> |
| 12 | <p>Actividades previstas:</p> <p>12.1 La programación del seminario se realizará durante un mes e incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición final de la agenda temática. - Selección e invitación de conferencistas nacionales e internacionales. <p>Selección e invitación de entidades y agencias con oferta de servicios vinculados a la exportación (Logística, Aduana).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordinación de servicios de alojamiento, alimentación y atención para conferencistas. - Revisión y actualización del documento ¿Cómo Exportar Artesanías?, de Artesanías de Colombia S.A. - Invitación a asistentes al Seminario, de Bogotá y otras regiones del país. - Contratación de Servicios de café y refrigerios. - Diseño y organización de carpeta para 300 asistentes. - Diseño y elaboración de medios de promoción (pendones). - Registro de memoria (impresa y audiovisual). - Publicación del documento ¿Cómo Exportar Artesanías? - Promoción del Seminario a través de medios electrónicos (Boletín virtual INFOPYME; Sistema de Información para la Artesanía, SIART, páginas Web), radio, prensa y ferias y eventos que se realicen en la Plaza de los Artesanos. <p>12.2 Realización el seminario:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se llevará a cabo en la Plaza de Los Artesanos. - Su duración será de 2 días, en jornadas de 8 horas diarias. - Se dispondrá en la Plaza de los Artesanos del Auditorio y servicios de logística, video, sonido. |
| 13 | <p>Metas verificables:</p> <p>13.1 Ciento cincuenta (300 participantes).</p> |



FORMATO

CODIGO: FORFAT04
FECHA: 2003

Resumen Proyectos

VERSIÓN: 1

Página 3 de 4

| | | | |
|----------|--|----------------------------------|--|
| | 13.2 Alto nivel de evaluación del Seminario. 13.3 Más información institucional compartida. 13.4 Promoción de alianzas para la exportación. | | |
| 14 | Impactos del proyecto: 14.1 suscitar interés organizacional para exportar. 14.2 Mayor acceso a información disponible. | | |
| 15 | Mercado potencial del servicio: Nuevos grupos y empresas de artesanías y organizaciones con interés en exportar o especializadas en ello. | | |
| 16 | Replicabilidad del proyecto: El proyecto podría cobijar posteriormente otras regiones del país con grupos diferenciados, enriqueciendo y profundizando el temario inicial según necesidades identificadas de la MIPYME exportadora. | | |
| 17 | Sostenibilidad del proyecto: Se hará seguimiento a los participantes en el Seminario a fin de conocer la funcionalidad y puesta en práctica de la orientación técnica recibida e identificar los obstáculos o barreras que aún persistan en su práctica exportadora. | | |
| 18 | Duración del proyecto: 2 meses | Fecha del Seminario: (A definir) | |
| 19 | Limitaciones y riesgos del proyecto: Desinterés de invitados a participar. | | |
| D | Costo y aportantes: | | |
| 20 | Valor total del Proyecto: \$ miles | | |
| 21 | Suma solicitada | U.S. \$ 10.000 | |
| 22 | Otros aportantes: | | |
| | - Recursos propios - Entidades de apoyo | | Artesanías de Colombia S.A.: Coordinación, seguimiento, evaluación; Infraestructura, Publicación. PROEXPORT, Agentes y Entidades especializadas. |
| E | Entidades y personas responsables: | | |
| 23 | Entidad que presenta el proyecto: Artesanías de Colombia. S.A. | | |
| 24 | Fecha de presentación: Mayo 2004 | | |
| 25 | Entidad ejecutora: Artesanías de Colombia. S.A | | |
| 26 | Coordinador del Proyecto: Aser Vega | | |
| 27 | Telf: 336-3942 | Fax: 337-5964 | E.mail: aservega@hotmail.com desarrollo@artesaniasdecolombia.com.co |
| 28 | Entidad que tuvo la iniciativa del proyecto: Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI | | |
| 29 | Información de servicios: | | |
| 30 | Telf: | Fax: | E.mail: |
| F | Otras referencias | | |
| 31 | Estado actual del proyecto: En formulación | | |
| 32 | Observaciones: | | |
| 33 | Fecha de actualización: mayo 3 de 2004 | | |
| 34 | Archivo: Subgerencia de Desarrollo/Proyectos de Desarrollo/Carpeta Proyecto-ONUDI-CAPAC-Ficha Proyecto Comercio Internacional Artesanías | | |

Presupuesto

| Rubros | Concepto | Unidad | Valor unitario (miles \$) | V/r Total (miles \$) | Aportantes | | |
|-------------------------------|---|---------|---------------------------|----------------------|---------------|--------------|-------|
| | | | | | ONUDI | A de C | Otros |
| Recurso Humano | Coordinador | 2 meses | 1,240. | 2,480 | | 2,480 | |
| | Asistente Coordinación | 2 meses | 600. | 1,200 | | 1,200 | |
| | Secretaria | 2 meses | 300. | 600 | | 600 | |
| | Conferencistas (Evento) (Honorarios funcionarios) | 3 | 1200 | 3,600 | | 3,600 | |
| | Conferencistas externos (Honorarios) | 4 | 1500 | 9,000 | 9,000 | | |
| Transporte | Transporte Aéreo | 4 | 2000 | 8,000 | 8,000 | | |
| Viáticos | Viáticos: alojamiento y alimentación | 4 | 1,200 | 4,800 | 4,800 | | |
| Publicidad | Pendones | 2 | 150. | 300. | 300. | | |
| Memoria evento | video | 1 | 1,000 | 1,000. | 1,000 | | |
| Divulgación. | Convocatoria regional y local | 1 mes | 1,300 | 1,300 | 1,300 | | |
| Materiales para participantes | Carpetas, lapiceros, Impresos, CD y disquetes (ponencias) plegable programa, certificaciones. Refrigerios y logística | 300 | 16. | 4,800 | 4'800 | | |
| Gastos administrativos | Comunicaciones: Correo, teléfono, fax, internet, Informes, papelería y otros oficina. | 2 meses | 400. | 800 | 800 | | |
| Infraestructura y logística | Salón de Conferencias Plaza de los Artesanos | 2 días | 900 | | | 1'800 | |
| Totales | | | | 39,680 | 30,000 | 9,680 | |

Cronograma de actividades:

| Actividad | Responsable | Duración (días, semanas o meses) | Fecha planeada de inicio día/ mes / año | Fecha planeada de terminación día/ mes / año |
|---|--|----------------------------------|---|--|
| Programación del Seminario | Carmen Inés Cruz – Alexander Parra | 1 semana | 24 de junio/04 | 1 de julio/04 |
| Convocatoria: Conferencistas nacionales e internacionales; Entidades y agencias con oferta de servicios vinculados a la exportación | Carmen Inés Cruz – Alexander Parra | 2 semanas | 2 de julio/04 | 16 de julio /04 |
| Coordinación de servicios de alojamiento, alimentación y atención para conferencistas | Carmen Inés Cruz – Alexander Parra | 1 semana | 19 Julio/04 | 23 Julio/04 |
| Realización del Seminario | Carmen Inés Cruz – Alexander Parra Expositores | 1 mes y 15 días | 18 de agosto/04 | 1 de octubre/04 |
| Seguimiento a entidades participantes para motivar y verificar inclusión del sector artesanal | Alexander Parra | 25 días | 4 de octubre/04 | 22 de octubre/04 |