



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA

Centro de Desarrollo Artesanal

La Empresa artesanal

2009



Conceptos Generales



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA
Centro de Desarrollo Artesanal



Una empresa artesanal es una **organización** dedicada a actividades en oficios y técnicas manuales con el fin de generar ingresos económicos y comerciales.

¿QUÉ ES UNA EMPRESA ARTESANAL?

Conceptos Generales



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA
Centro de Desarrollo Artesanal



Es una secuencia de las actividades que desarrolla una organización empresarial generando productos y servicios con valor al cliente final.

¿ QUE ES LA CADENA DE VALOR EMPRESARIAL?

Conceptos Generales



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA
Centro de Desarrollo Artesanal

Actividades primarias

Logística interna: comprende operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.

Producción: Diseño, desarrollo y procesamiento de las materias primas para transformarlas en el producto final.

Logística externa: almacenamiento o exhibición de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.

Mercadeo y ventas: actividades con las cuales se da a conocer el producto.

Servicio: de post-venta o mantenimiento, agrupa las actividades destinadas a mantener, realzar el valor del producto, mediante la aplicación de garantías.

TIPOS DE ACTIVIDADES DE LA CADENA DE VALOR



Actividades de apoyo

- **Infraestructura de la organización:** actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.
- **Dirección de recursos humanos:** búsqueda, contratación y motivación del personal.
- **Desarrollo de tecnología e investigación:** obtención, mejora y gestión de la tecnología.
- **Abastecimiento:** proceso de compra de los materiales.

TIPOS DE ACTIVIDADES DE LA CADENA DE VALOR



- Falta de recursos humanos especializados
- Servicios financieros limitados
- No existe transparencia en información sobre costos , precios y mercados
- Bajos e inestables volúmenes de producción
- Diseños no adecuados a las demandas del mercado
- Ausencia de diseñadores con conocimiento de nuestra cultura

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS ARTESANALES



- Mala calidad de la materia prima artesanal
- Falta de proveedores de materia prima procesada
- Bajo nivel artesanal está vinculada a las empresas
- Los talleres artesanales son microempresas urbanas
- Falta posicionar la marcas Artesanales
- Producción artesanal atomizada y desvalorizada

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS ARTESANALES

Conceptos Generales



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA

Centro de Desarrollo Artesanal

Un plan de negocio consiste en un análisis de los diferentes factores que intervienen en la puesta en marcha de nuestro proyecto, ya sea la creación de una empresa o bien de un nuevo negocio promovido por nuestra empresa.

Se trata de un documento que requiere de una constante actualización, ya que debe incorporar cómo nuevos factores internos o externos van incidiendo en nuestro negocio.

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?



Un plan de negocio es un instrumento para los propios emprendedores y consiste en un análisis de los diferentes factores que intervienen en la puesta en marcha de nuestro proyecto, ya sea la creación de una empresa o bien de un nuevo negocio promovido por nuestra empresa.

Se trata de un documento que requiere una presentación estructurada y una descripción clara y concisa el plan debe actualizarse constantemente, ya que debe incorporar cómo nuevos factores internos o externos van incidiendo en nuestro negocio.

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

Ejercicio practico



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA
Centro de Desarrollo Artesanal

1. Oportunidad de mercado
Especificar ¿Por que tu mercado necesita lo que quieres vender?
2. Definir quien es mi mercado, su tamaño y las tendencias.
3. Cuales son los productos y servicios de mi empresa.
4. Detallar el modelo tu negocio, el de hoy y el del futuro.
5. Cuales son las estrategias y tácticas de lanzamiento de mis nuevos productos.
6. Cuales son las estrategias de crecimiento y expansión de mi empresa
7. Detallar las actividades que me corresponden, las de las personan que trabajan conmigo y cual es el presupuesto que necesito para realizarlas.
8. Redes y alianzas: Discute quienes te ayudarán a trabajar y por que lo harán.

ESQUEMA BÁSICO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Ejercicio practico



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA
Centro de Desarrollo Artesanal

9. Mercadeo y ventas: demuestra cómo vas a ganar clientes, cerrar negociaciones y ventas y llevar tus productos al mercado.
10. La competencia: describe el entorno competitivo, así como tus ventajas y que te diferencia.
11. Demuestra porque se debería creer en ti, o en tu grupo de dirección, demuestra credibilidad.
12. Muestra cómo vas a hacer dinero, tus necesidades de financiación y sus usos, y cuanto generare en ganancias.

ESQUEMA BÁSICO DE UN PLAN DE NEGOCIOS



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

CDA

Centro de Desarrollo Artesanal



artesanías de colombia s.a.

Centro de Desarrollo Artesanal

Artesanías de Colombia S.A. Carrera 2 #18A -58 Bogotá, D.C.

Teléfonos: (1) 286-1766 y 284-4671 Fax: (1) 337-5964.

www.artesantiasdecolombia.com

cdisen@artesantiasdecolombia.com.co