PROPUESTA ADMINISTRATIVA PARA LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ DESDE LA PERSPECTIVA DEL BIOCOMERCIO EN CORREGIMIENTO DE TRIBUNAS CÓRCEGA, PEREIRA RISARALDA

Lucila Liliana Cabrera Rosero

Jenny Lorena Ramírez Sánchez

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN AMBIENTAL
PEREIRA
2012

PROPUESTA ADMINISTRATIVA PARA LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ DESDE LA PERSPECTIVA DEL BIOCOMERCIO EN CORREGIMIENTO DE TRIBUNAS CÓRCEGA, PEREIRA RISARALDA

Lucila Liliana Cabrera Rosero

Jenny Lorena Ramírez Sánchez

Trabajo como requisito para optar el título de administradoras ambientales

Director: Samuel Guzmán López

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS AMBIENTALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN AMBIENTAL
PEREIRA
2012

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____
FIRMA JURADO (EVALUADOR)

_____
FIRMA JURADO (DIRECTOR)

Pereira, 9 de Octubre de 2012

Agradecimientos

A Dios la fuente de nuestra fe por bendecirnos con nuestra profesión, a nuestras familias por su apoyo y acompañamiento, a Samuel Guzmán y Mónica Salazar por su disposición y entrega en la realización de este proyecto.

A la Asociación ARTE KABAJ por la oportunidad de darnos a conocer su proceso y su disposición.

A nuestros compañeros y profesores todos contribuyeron en algo a nuestra formación.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

RESUMEN……1

INTRODUCCIÓN……..…..2

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA……..…3

2. JUSTIFICACIÓN…….……....4

3. OBJETIVOS……....5

3.1 OBJETIVO GENERAL…… 5

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS…….....5

4. MARCO TEÓRICO……6

4.1 MARCO CONTEXTUAL…….7

5. METODOLOGÍA……..11

6. RESULTADOS…….16

6.1 PLAN DE USO Y APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES PARA LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ…….....16

6.1.2 CARACTERIZACIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA VEREDA EL MANZANO CORREGIMIENTO TRIBUNAS CÓRCEGA……17

6.1.3 DESCRIPCIÓN BIOFÍSICA……17

6.1.4 ANÁLISIS DE IMPACTOS AMBIENTALES……20

6.1.5 DEFINICIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS DE PRODUCCIÓN…….21

6.1.6 POLÍTICAS EMPRESARIALES DE LA ASOCIACIÓN…….22

6.2 PLAN DE NEGOCIOS ARTE KABAJ ……..23

6.2.1 RESUMEN EJECUTIVO…….23

6.2.2 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS……..23

6.2.3 ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO…….24

6.2.4 ANÁLISIS DEL MERCADO……24

6.2.4.1 El mercado internacional……24

6.2.4.2 Mercado Nacional……25

6.2.4.3 Mercado regional de artesanías……26

6.2.5 CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES……27

6.2.5.1 Análisis de precios…….....27

6.2.6 ANÁLISIS DE COMPETENCIA……28

6.2.7 PRÁCTICAS COMERCIALES…….28

6.2.7.1 Participación en el mercado……..28

6.2.7.2 Estrategia de comercialización…….29

6.2.7.3 Análisis de la competencia y servicios sustitutos……..29

6.2.8 OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN……30

6.2.9 CAPACIDAD DE LA COMPAÑÍA……30

6.2.10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL……32

6.2.11 SISTEMA DE PRODUCCIÓN……33

6.2.11.1 Rendimiento esperado de las especies……34

6.2.12 PROCESO DE ELABORACIÓN DEL EMPAQUE PARA MEMORIAS USB……..36

6.2.13 ANÁLISIS FINANCIERO……38

6.2.14 ANÁLISIS DE RIESGO……43

6.2.15 SOSTENIBILIDAD SOCIO AMBIENTAL……..……..44
6.2.16 SISTEMA DE SEGUIMIENTO……46

6.3 CONFLICTOS Y POTENCIALIDADES DE LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ……47

6.3.1 Elaboración análisis DOFA……47

6.4 PROPUESTA ADMINISTRATIVA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ……..51

CONCLUSIONES……..54

BIBLIOGRAFÍA……56

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1: Localización del corregimiento Tribunas Córcega……..18
Figura 2: Red hídrica vereda El Manzano…….19
Figura 3: Memoria USB en madera de café……..23
Figura 4: Organigrama asociación Arte KABAJ……...32
Figura 5: Troncos de madera de café……...34
Figura 6: Descripción del sistema productivo……..35
Figura 7: Pulidora de madera……..37
Figura 8: Ruteadora de madera……..37
Figura 9: Caladora de madera…….37
Figura 10: Cepilladora de madera……..37

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1: Esquema metodológico del proyecto……...14
Cuadro 2: Matriz de impactos ambientales……...21
Cuadro 3: Buenas prácticas de manejo……22
Cuadro 4: Descripción producto-empaque USB……..23
Cuadro 5: Características de investigación del producto……24
Cuadro 6: Análisis de precios……..27
Cuadro 7: Arte KABAJ frente a la competencia……28
Cuadro 8: Asistencia a ferias nacionales……..29
Cuadro 9: Maquinaria actual de la asociación……31
Cuadro 10: Maquinaria proyectada……31
Cuadro 11: Funciones de cada miembro de la asociación……33
Cuadro 12: Área de influencia del sistema productivo……33
Cuadro 13: Especies utilizadas en la fabricación del producto……33
Cuadro 14: Capital de trabajo de la asociación ……...38
Cuadro 15: Recursos obtenidos……..38
Cuadro 16: Otros recursos……....38
Cuadro 17: Ventas proyectadas……..39
Cuadro 18: Proyecciones de incremento a las ventas en %.....39
Cuadro 19: Precio producto……39
Cuadro 20: Proyección a las ventas……...39
Cuadro 21: Ingresos por venta de producto……..39
Cuadro 22: Gastos proyectados……..40
Cuadro 23: Gastos de ventas……..40
Cuadro 24: Total gastos……40
Cuadro 25: Costos proyectados……..41
Cuadro 26: Mano de obra fija……....41
Cuadro 27: Costos variables……41
Cuadro 28: Proyección costos variables……41
Cuadro 29: Otros costos de operación……..41
Cuadro 30: Costos totales……42
Cuadro 31: Estado de resultado……42
Cuadro 32: Flujo de caja……..42
Cuadro 33: Análisis de riesgo……..43
Cuadro 34: Sistema de seguimiento……..46
Cuadro 35: Matriz DOFA……..49
Cuadro 36: Análisis DOFA……...50

RESUMEN

El siguiente ejercicio está orientado a construir participativamente una propuesta administrativa que conduzca al fortalecimiento de la asociación artesanal Arte KABAJ, desde la perspectiva del biocomercio. Dicho programa brinda sus herramientas a fin evaluar una condición actual y proyectar un negocio de forma sostenible, con el propósito de crear y apoyar ideas o proyectos que fomenten la conservación y desarrollo económico a partir del uso sostenible de los recursos naturales.

Teniendo en cuenta lo anterior esta propuesta se construye con la aplicación de la metodología de núcleo básico desarrollada en cuatro fases, la primera la fase la exploratoria permitió la realización del diagnóstico de la asociación concretado en los planes de negocio, uso y aprovechamiento que describen el presente de la asociación en el mercado artesanal, en una segunda fase la de organización permitió asignar compromisos entre los miembros de la asociación y el grupo facilitador durante el transcurso del trabajo de investigación, en la tercera fase la de discusión se identificaron y analizaron los conflictos y potencialidades que presentaba la asociación y en la última fase denominada de acción se concertó conjuntamente la propuesta administrativa.

En tal sentido dicha propuesta conducirá a hacer visible este tipo de asociación y resaltar su trabajo artesanal, el cual está regido por valores como el sentido de pertenencia y el eficiente uso de los recursos naturales, reconociendo la necesidad de estas asociaciones que contar con herramientas administrativas que fortalezcan su labor de forma sostenible.

ABSTRACT

This present project is intended to participatively build a administrative proposal that leads to strength the craft partnership Arte KABAL from the biocommerce perspective. This program provides the tools to evaluate a current condition and design a sustainable business with the purpose of creating and supporting ideas or projects that foster conservation and economic development based on the sustainable use of natural resources.

Taking into account the above explanation, this proposal is constructed by applying the basic core methodology developed in four phases. First, the explanatory phase that facilitated the diagnosis of the association that resulted in business plans, use and exploitation that describe the current condition of this partnership in the craft market. The second phase, organising permitted to allocate commitments between the members of the association and the facilitator group during the research work. In the third stage, the discussions serve to identify and analyze conflicts and potentials of this craft partnership. And in the last phase, called actions, the administrative proposal was arranged.

In this regard, this proposal will lead to make this type of partnership visible and to highlight its craftsmanship which is governed by values such as sense of belonging and the efficient use of natural resources, recognizing the need of these types of associations that have administrative tools to strengthen their work in a sustainable way.

INTRODUCCIÓN

El planteamiento de una propuesta administrativa desde la perspectiva del biocomercio en la asociación Arte KABAJ, tiene en cuenta elementos y conceptos como el uso de los recursos naturales, las asociaciones comunitarias, el emprendimiento de proyectos empresariales, el desarrollo de tecnologías alternativas, al mismo tiempo la idea se planteó después de identificar conjuntamente la necesidad de disponer de herramientas que le permitieran a la asociación organizar eficientemente su equipo de trabajo.

El objetivo de este ejercicio fue construir una propuesta administrativa que condujera al fortalecimiento de la asociación concretada con la elaboración de un diagnostico en el que se elaboraron el plan negocio, uso y aprovechamiento de los recursos naturales como el principal elemento que permitiría contextualizar la asociación posteriormente se realizar un análisis DOFA el cual proporcionaría las acciones que se visualizarían en la construcción de la propuesta.

La asociación artesanal Arte KABAJ aprovecha los residuos de madera de café para la elaboración de productos artesanales, su actividad está inmersa en el programa de biocomercio que se refiere al conjunto de actividades de recolección y/o producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica[1]; las actividades desarrolladas por la asociación nacen del aprovechamiento de los recursos naturales; específicamente de los llamados residuos sólidos naturales; entendidos como "todos aquellos elementos que se encuentran expuestos en la naturaleza por fuera de su ciclo y no han sido intervenidos por el hombre" (Marulanda, 2008).

Desde el programa de biocomercio se promueven actividades productivas que sean sostenibles ambiental, económica y socialmente. Los productos de la agrobiodiversidad incluidos en esta iniciativa comprenden todos aquellos obtenidos mediante el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, en esta iniciativa es de vital importancia que las asociaciones u organizaciones adopten medidas para minimizar los impactos negativos de sus prácticas hacia el medio ambiente y los beneficios obtenidos deben contribuir al bienestar de las asociaciones y comunidades aledañas.

Es así como el consumo de productos artesanales se ha incrementado debido a que los consumidores prefieren productos que reflejen el respeto y cuidado del medio ambiente, elaborados a partir materias primas de origen natural, que representan la identidad cultural de los territorios y en consecuencia quienes elaboran estos productos se han beneficiado y buscan asegurar su sostenibilidad.

[1] Definición acordada por los programas de Biocomercio (PFT), la CAN, La Unctad y la CAF 2004 2. El término Biocomercio fue adoptado durante la conferencia del CDB 1996 BIOCOMERCIO 010-

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El deficiente apoyo a las asociaciones artesanales y en consecuencia su débil posicionamiento en el mercado crea la necesidad de emplear herramientas administrativas que contribuyan a fortalecer su labor artesanal y ampliar su mercado a nivel regional, nacional e internacional, estas herramientas buscan contribuir al desarrollo, afianzamiento y consolidación de estos proyectos de emprendimiento con iniciativa local e inmersos en el marco del programa de biocomercio.

Dentro de las asociaciones artesanales como Arte KABAJ (siendo esta una asociación productiva de artesanos que se acoge a la figura del biocomercio), que incorpora en el proceso productivo materiales naturales reciclados como la madera de café, con el fin de darle un valor agregado a un producto de consumo masivo y generar bienestar a cada uno de los integrantes de la asociación, destacando su labor en el manejo de los ecosistemas y por ende su contribución a la sostenibilidad ambiental.

La Corporación Autónoma Regional del Risaralda (CARDER), como principal autoridad ambiental del departamento de Risaralda apoya y lidera el desarrollo de proyectos de biocomercio teniendo en cuenta que estos proyectos incluyan en sus procesos de producción materias primas de bajo costo ambiental. Es así como se describirá por medio de un caso puntual, las posibilidades y perspectivas que tiene una asociación para ser incluida en la propuesta del biocomercio y puntualmente en el sector artesanal, como un aporte de desarrollo social de las pequeñas organizaciones para la sociedad en general, siendo esta una tecnología alternativa con el aprovechamiento de residuos sólidos naturales y la aplicación del saber tradicional.

2. JUSTIFICACIÓN

La elaboración de la propuesta administrativa para la asociación Arte KABAJ, busca afianzar y consolidar la labor de este grupo de personas a partir de una diagnostico general que permita evidenciar sus conflictos y potencialidades, para lograr plantear las herramientas administrativas que la asociación requiere con el fin de fortalecer y posicionar sus productos en el mercado artesanal.

El planteamiento de esta propuesta conducirá a visualizar a Arte KABAJ como una asociación generadora de empleo, líder en elaboración de productos sostenibles y amigables con el ambiente, comprometidos con la protección de los recursos naturales y pionero en proyectos de biocomercio en la región. Arte KABAJ desarrolla actividades pertenecientes al aprovechamiento de los productos naturales no maderables, al utilizar residuos sólidos naturales como la madera de café en la elaboración de sus productos artesanales.

Este ejercicio permite desarrollar las competencias del administrador ambiental logrando integrar acciones conjuntas entre academia y la comunidad, al ser facilitadores de procesos administrativos desde la perspectiva ambiental, además de ser un planificador y gestor del territorio lo cual le permite tener una mirada integral del mismo, en este caso se busca promover la labor de la asociación Arte KABAJ; analizando integralmente su contexto, su labor y su impacto en la sociedad.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Construir participativamente una propuesta administrativa en el contexto del programa de Biocomercio para la Asociación Arte KABAJ de la vereda el Manzano.

3.2 Objetivos específicos

Diagnosticar la situación actual de la asociación Arte KABAJ dentro del mercado artesanal para su fortalecimiento.

Analizar estratégicamente conflictos y potencialidades que rodean a la asociación Arte KABAJ.

Formular una propuesta administrativa para la asociación Arte KABAJ dentro del programa de biocomercio.

4. MARCO TEÓRICO

Colombia es un país de gran influencia en la producción cafetera ello ha permitido que se desarrollen actividades económicas y productivas, como es el caso del uso y aprovechamiento de la madera de café para la elaboración de distintos productos de decoración, muebles, camas, elementos de cocina, bisutería, carcasas o empaques para USB, lapiceros entre otros, que demuestren las grandes posibilidades de transformación de la madera de café en los llamados productos artesanales.

Las artesanías son obras materiales que el hombre elabora con sus manos, sin emplear técnicas y máquinas modernas, a partir de modelos tradicionales y rústicos que le dan identidad y valor agregado a cada pieza elaborada[2]. Son estas características las que hacen distinto el producto a lo que ofrece el mercado común. Estas actividades son desarrolladas tradicionalmente por pequeños grupos de personas que poseen habilidades en la elaboración manual de productos, su conocimiento se transmite de generación en generación y más que un negocio forma parte de la expresión cultural de las regiones.

Por consiguiente una de las habilidades de los artesanos es aprovechar el material existente en su medio, y crear artículos novedosos que contribuyan al sustento de la calidad de vida de sus comunidades y en procura del cuidado de sus recursos naturales, es así como las personas pueden acceder a mejores oportunidades reflejados en el desarrollo de sus capacidades y en el bienestar para sus familias.

Risaralda no es ajena a estos procesos artesanales, un ejemplo de ello es la asociación Arte KABAJ que trabaja a partir del uso y aprovechamiento de residuos sólidos naturales obtenidos de la madera de café, para la elaboración y comercialización de carcasas para USB, esta idea novedosa se da en una región que tiene un gran potencial en la producción de café, es así como esta iniciativa se convierte en una alternativa de uso de los residuos que se produce en la cosecha del café, y de esta forma se minimiza el impacto ocasionado en el de manejo de este cultivo.

Las artesanías con madera de café hacen parte del mercado de los productos y servicios provenientes de la biodiversidad[3]. Estos mercados permiten aprovechar la variada gama de materia primas que ofrece el país, por medio de un uso controlado de las mismas y con procesos de transformación de mínimo impacto ambiental, a través de la estrategia del biocomercio se contribuye al desarrollo de asociaciones, comunidades o grupos que puedan unirse con el fin de impulsar sus iniciativas empresariales.

[2] www.folklore.cl/artesanias

[3] www.humbolt.org.co

El Biocomercio se entiende como el conjunto de actividades de recolección, y/o producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicio derivados de la biodiversidad nativa, bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica (IAvH, 2008)[4]. Así mismo esta estrategia permite desarrollar nuevas iniciativas empresariales a partir del interés de pequeños grupos de personas, los cuales desarrollan proyectos que involucran a la comunidad, aportan al desarrollo de la misma y por ende a la protección y conservación de los recursos que lo rodean.

Conceptualmente el ejercicio del biocomercio exige siete principios; el cumplimiento de la legislación nacional y acuerdos internacionales, el compromiso ambiental, los derechos y responsabilidades de tenencia de la tierra, el buen uso de los recursos naturales, el respeto a los derechos de los grupos étnicos y comunidades tradicionales locales, la responsabilidad comunitaria, los derechos de los trabajadores y el potencial económico (IAvH).De esta manera se busca que las actividades se desarrollen en un ambiente de responsabilidad y respeto entre el ser humano y su ambiente, con el fin de garantizar que las asociaciones que desean formar parte de la estrategia de biocomercio puedan acceder a las oportunidades y beneficios que se ofrecen.

4.1 Marco contextual

La iniciativa del biocomercio tiene sus orígenes en la importancia que se le da a la biodiversidad, especialmente Convenio de Diversidad Biológica (CDB) en 1996, la Conferencia Cumbre de Río, la Agenda 21 de la Convención Marco del Cambio Climático (FCC), la Convención de Lucha contra la Desertificación (CCD) y en línea con los objetivos del Desarrollo del Milenio, con la convención RAMSAR sobre los humedales, con la Convención de la UNO de lucha contra la desertificación y teniendo en cuenta las decisiones acordadas en diferentes debates que se han dado entre los actores interesados en Colombia y en los países andinos(Lozada,2006). Creándose con ello un marco que plantea los principios o reglas que deben considerarse para los productos de biocomercio, en los que se pretende garantizar el buen manejo de los recursos naturales y el entorno para lo obtención de un producto final.

El objetivo principal que se plantea en el biocomercio es promover el comercio y la inversión en productos y servicios derivados del aprovechamiento de los recursos biológicos, con la finalidad de fomentar el desarrollo de los tres objetivos de la CBD: Conservación, uso sostenible y participación justa y equitativa en la distribución de beneficios (Vázquez, 2010), teniendo en cuenta la sostenibilidad ambiental y económica.

Actualmente están en marcha Programas Nacionales de Biocomercio en países como Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Estos programas son dirigidos por puntos focales nacionales con experiencia en el área de desarrollo sostenible.

[4]Concepto acordado por los programas de Biocomercio (PFT), la CAN, la UNCTAD y la CAF, 2004. Adoptado en la VI conferencia de las partes del CDB en 1996

Es así como se puede hablar hoy de una iniciativa que está muy bien postulada y que día a día se unen esfuerzos por fortalecerla, cada país con sus respectivos responsables de regular y ejecutar el programa, Biocomercio Sostenible es una línea de investigación prioritaria en la agenda ambiental y de desarrollo sostenible para Colombia. Es decir a nivel nacional se vienen desarrollando proyectos para acompañar a los empresarios y a las comunidades en la implementación de criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica adicionalmente se realiza investigación estratégica para el desarrollo del sector en el país.

Como resultado del naciente interés por la conservación de la biodiversidad, en apoyo a lo concertado en la cumbre de Rio y reconociendo que Colombia goza de una ventaja natural para el desarrollo del Biocomercio surge un marco legal con una serie de decreto, políticas y leyes para su participación en el creciente mercado verde mundial, teniendo en cuenta que su consolidación requiere de políticas públicas encaminadas tanto a la conservación de su valioso recurso natural como de acciones orientadas a su impulso productivo, a la generación de divisas, de empleo y de bienestar[5], en la figura 1 se referencian algunas de la políticas que regulan el ejercicio del biocomercio en Colombia.

Estas políticas se han modificado y ajustado paulatinamente de acuerdo a las necesidades de cada época y a los requerimientos que los productores necesitan para desarrollar su labor y en cumplimiento de las exigencias de los consumidores que buscan la calidad de los productos en condiciones óptimas laborales, así mismo se plantea que el país necesita políticas de fomento que activen el desarrollo de este renglón productivo. Dichas políticas de biocomercio tienen tres retos importantes, el de la *Sostenibilidad, que debe* propiciar el aprovechamiento garantizando la preservación de la biodiversidad, el de la *Competitividad, para* promover la conversión de una ventaja comparativa en una ventaja competitiva – convirtiendo a Colombia no solo en un país biodiverso sino también en uno de los pioneros productores de la misma, y el de la *Equidad, que debe* abogar por que se beneficie a las comunidades rurales pobres.[6]

Por otra parte el sector del biocomercio así como tiene ventajas también se reconoce que existen barreras comerciales especialmente para los pequeños productores en el acceso de mercados a partir de las medidas sanitarias y fitosanitarias, etiquetado, empaquetado e indicaciones. Estas barreras en el caso de Arte KABAJ han impedido la llegada de sus productos a países con alta exigencia en relación al etiquetado y la garantía que ofrece el disponer del sello verde, que debido a cuestiones económicas aun no poseen.

---

[5] Planteamientos sobre las acciones requeridas para el biocomercio, elaboradas en el desarrollo del Foro sobre biocomercio, mercados verdes y desarrollo rural, evento realizado en Bogotá en el año 2009.

[6] Propuesta realizada por Santiago Perry, Director Ejecutivo Corporación PBA, durante el foro **Foro sobre Biocomercio**, Mercados Verdes y Desarrollo Rural, que se llevó a cabo el día 13 de agosto de 2009 en Bogotá-Colombia

En Risaralda entre el año 2002 y 2004, se ejecutaron proyectos de biocomercio en un convenio entre CARDER, La Universidad Tecnológica de Pereira y el Instituto de investigaciones Alexander Von Humboldt, con el objetivo de dar a conocer las propuestas que trae consigo el Biocomercio, al motivar a las organizaciones al hacer parte de este proyecto y brindándoles apoyo para continuar con su labor.

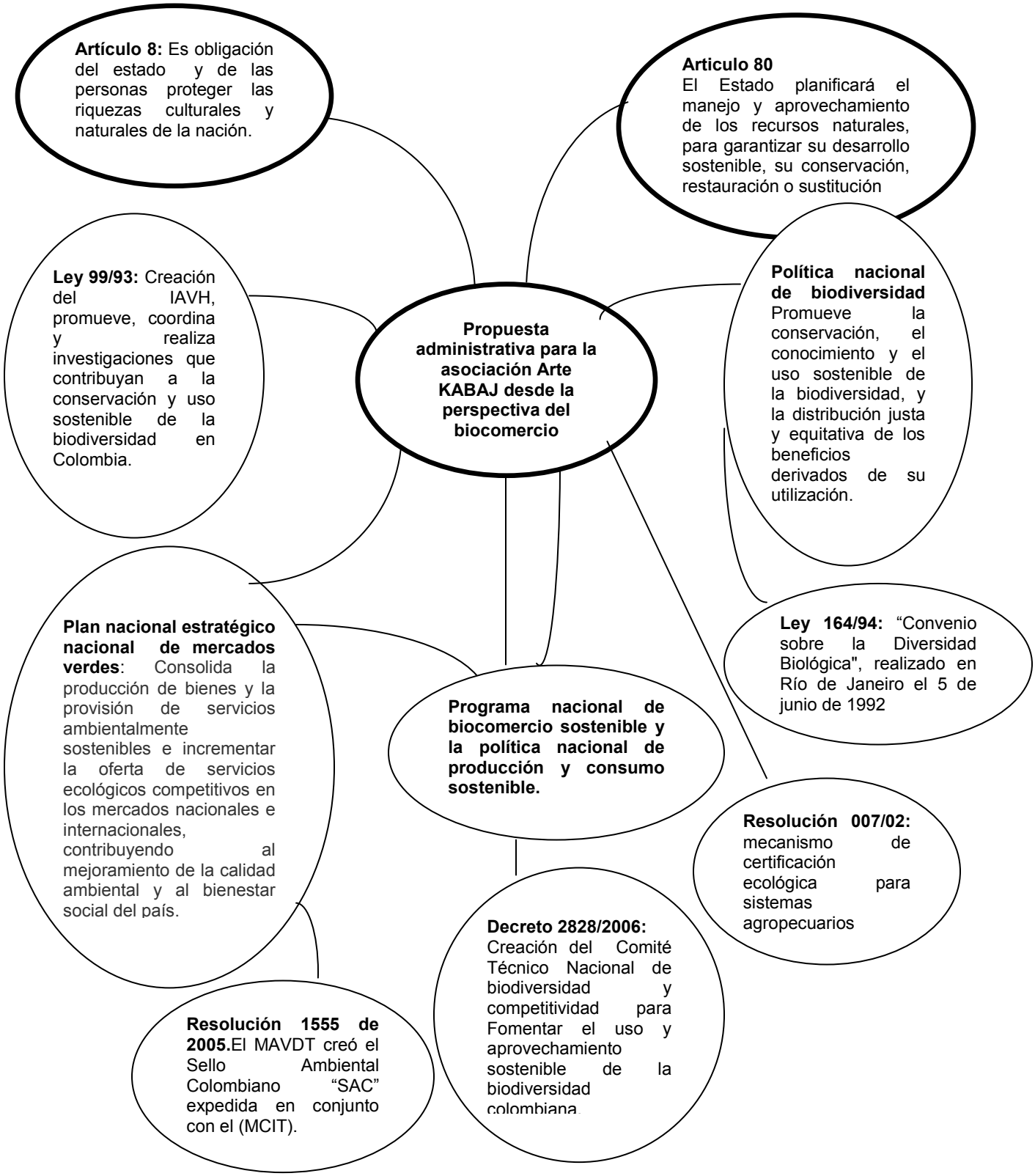
Dicho programa se diseñó como estrategia de desarrollo alternativo para los sectores productivos del departamento que acojan los principios de la sostenibilidad ambiental para sus procesos de producción (Guzmán 2004). Estos programas permitieron y sentaron las bases para hacer uso controlado de los recursos por medio de proyectos innovadores desarrollados con el acompañamiento de la academia, Carder y otros organismos de carácter nacional y la comunidad como principal actor involucrado de los distintos proyectos que se ejecutaron en el sector agrícola y forestal.

Actualmente la entidad encargada del sector del biocomercio en el departamento de Risaralda es CARDER, y que ejecuta este programa que ha beneficiado a diferentes asociaciones y en distintas actividades, una de ellas es la asociación Arte KABAJ a la cual se le presto la asesoría para la formulación de los planes de negocio, uso y aprovechamiento de los recursos naturales dentro de los mismos se les otorgo recursos económicos que afiancen la labor de la asociación; la cual desarrolla su iniciativa en la vereda El Manzano sector que hace parte del corregimiento de Tribunas Córcega, acoge a 520 habitantes y está ubicado en la parte sur oriente del municipio de Pereira, a una distancia aproximada de 12 KM de la ciudad sobre la vía hacia la ciudad de Armenia con una temperatura promedio 18ºC y una altura que oscila entre los 1300 y 2.200 msnm, el corregimiento de Tribunas tiene 18 veredas y una población de 12.626.

En el corregimiento se cultivan productos como el café, plátano, mora, lulo, yuca, frijol, tomate, pino y eucalipto en grandes extensiones y algunos terrenos destinados a la ganadería, esta zona se ubica sobre las cuencas de los Ríos Consota, Barbas, Cestillal, Oso y Condina.

La base económica del corregimiento es la explotación de los productos maderables y el ecoturismo, cuenta con un centro educativo, dos estaciones de policía y carece de un centro de salud. La mayor parte de la población se desempeña en el sector rural y algunos habitantes se desplazan a la ciudad a emplearse en distintas actividades que complementan sus ingresos económicos.

Figura1: Legislación para el biocomercio



Fuente: Elaboración propia.

5. METODOLOGÍA

La metodología con la que se abordó el trabajo de investigación es el Núcleo básico propuesta por William Biddle, la cual considera que un proceso planeado un método para buscar alternativas de mejoramiento de las condiciones de vida, permite trabajar con un grupo pequeño, fomentar el trabajo en equipo, fortalecer el nivel organizacional, de manera que se pueda planear acciones y reflexionar en las situaciones cotidianas para aprender por medio de ellas; este grupo se caracteriza por la intimidad de su asociación y por el calor de su mutuo apoyo (Quintana, 2005).

Es así como esta metodología se acoge a las características que presenta el grupo de personas con las que se desarrolló el ejercicio, considerado el núcleo de investigación según la metodología, al ser un grupo pequeño que busca el bienestar colectivo, con el que se logró establecer un ambiente de trabajo en equipo lo cual permitió realizar las distintas actividades planteadas a fin de construir el diagnóstico inicial de la asociación, determinar sus conflictos de igual forma sus potencialidades y concretar conjuntamente la propuesta administrativa.

La metodología de núcleo básico consta de seis fases, para el desarrollo del proyecto se utilizó cuatro de ellas; la fase de exploración, organización, discusión y acción. Adicionalmente para complementar el ejercicio y específicamente para el logro del primer objetivo planteado se tuvo en cuenta la metodología de Análisis y Desarrollo de Mercados promovida por la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), la cual tiene como objetivo crear y poner en práctica mecanismos que impulsen la producción y comercialización de productos de la biodiversidad mediante criterios de buen manejo ambiental, social y económico (FAO, IAvH, 2006). Específicamente esta metodología permitió la elaboración de los planes de negocio, uso y aprovechamiento de los recursos naturales a partir de las guías planteadas por el Instituto Alexander Von Humboldt,

1. Fase de exploración

En la primera fase se realizara el diagnóstico del contexto actual de la asociación y se desarrollara algunas actividades que aporten al primer objetivo del trabajo; inicialmente se contactó a través de la entidad encargada del programa biocomercio en el departamento de Risaralda (CARDER), a la asociación Arte KABAJ del corregimiento de Tribunas Córcega.

- Reunión previa

Como primera actividad se acordó una reunión en la que estuvo presente un funcionario de CARDER, los miembros de la asociación y el grupo facilitador, se dio a conocer la propuesta de trabajo y se planteó la realización de los planes de negocios, uso y aprovechamiento de los recursos naturales.

- Reconocimiento del sitio de estudio

Como segunda actividad se visitó la vereda el Manzano lugar donde se lleva a cabo la labor de la asociación, se reconoció el sitio y se interactuó con los integrantes de la asociación y la labor que desempeñan en el sistema de producción de las carcasas de USB.
Para lograr lo anterior se realizaron recorridos por la zona de estudio, utilizando herramientas como el diario de campo.

- Consulta bibliográfica

Como tercera actividad de esta fase se realizó la revisión bibliográfica, entendida como aquella técnica en la cual se recurre a información escrita, ya sea bajo la forma de datos que pueden haber sido producto de mediciones hechas por otros, o como textos que en sí mismos constituyen los eventos de estudio (Hurtado de Barrera, 2000).

La información primaria se obtuvo a través de conversaciones con el socio y fundador de la asociación, la información secundaria se obtuvo de varias fuentes del municipio, entre estas fuentes se encuentran la CARDER, Alcaldía de Pereira, cámara de comercio, DIAN, Artesanías de Pereira y documentos técnicos, cartográficos y de investigación realizadas por estudiantes de la Universidad Tecnológica.

Para desarrollar las actividades planteadas en esta fase se utilizaron técnicas como la observación directa, dialogo informal y sistematización de la información.

2. Fase de organización

En esta fase se planteó con los integrantes de la asociación y el grupo facilitador las actividades a desarrollar conjuntamente asignando responsables y horarios de trabajo.

- Cronograma de trabajo

A partir del compromiso adquirido se concretó el horario de trabajo con fechas establecidas, de manera que no interrumpiera la actividad laboral diaria de los socios y trabajadores en algunas ocasiones las conversaciones para la recolección de información se realizaron en el taller de trabajo de la Asociación.

En esta fase se utilizaron técnicas como dialogo informal, la observación directa y la sistematización de la información así como herramientas como el diario de campo, el registro fotográfico y talleres.

- Trabajo en equipo

Con esta actividad se buscaba que cada integrante de la asociación asumiera una labor o compromiso en el trabajo propuesto, de acuerdo a sus habilidades y del conocimiento que tuviese de la constitución de la asociación y desde allí se iniciara un análisis interno y externo de la asociación.

3. Fase de discusión

A partir de los aportes que realizo cada integrante de la asociación se realizó un análisis situacional con las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que hacían parte del contexto actual de la asociación.

- Construcción de la matriz DOFA

El grupo facilitador con la colaboración de los integrantes de la asociación, por medio de una lluvia de ideas identificaron y priorizaron las situaciones más relevantes que benefician afectan a la asociación tanto internos como externos, de igual forma se concretaron las posibles estrategias que beneficiarían a la asociación y que se tendrían en cuenta en la construcción de la propuesta administrativa.

4. Fase de acción

En esta última fase se realizó la construcción participativa de la propuesta administrativa que contribuiría al fortalecimiento de la asociación, a partir de las actividades realizadas anteriormente es así como esta fase se dividió en dos momentos y actividades.

- Socialización del plan de negocios, uso y aprovechamiento.

A partir de la construcción de los documentos que mostraban un diagnostico profundo del estado de la Asociación, se expuso ante los socios y trabajadores los documentos realizados con sus aportes, organizados según las guías de trabajo, sistematizados y analizados por el grupo facilitador.

- Construcción de las estrategias

Teniendo en cuenta la actividad anterior y a partir de la identificación de los conflictos y potencialidades, concretados en un análisis interno y externo, realizado entre los miembros de la asociación y el grupo facilitador, se procedió a establecer la propuesta con el fin de fortalecer administrativamente a la

asociación Arte KABAJ; lo cual implico establecer programas, objetivos y resultados esperados en el campo organizativo, ambiental, financiero bajo una mirada integral de lo que pretende ser a futuro la Asociación.

Cuadro 1: Esquema metodológico del proyecto

OBJETIVO	FASE	ACTIVIDAD	MÉTODO	RESULTADO
Diagnosticar la situación actual de la asociación Arte KABAJ dentro del mercado artesanal para su fortalecimiento	Exploratoria	Reunión de facilitadores y la asociación , presentación de la propuesta de trabajo Acercamiento y reconocimiento a la zona de estudio Revisión de Información Secundaria Recopilación de información del mercado artesanal Revisión histórica de la conformación de Arte KABAJ	Diálogo informal Diario de campo Registros Fotográfico Observación directa Visita a la cámara de comercio Pereira, DIAN, FENALCO, Alcaldía de Pereira Guía planes FAO Sistematización de la información	Plan de negocios, uso y aprovechamiento de la asociación Arte KABAJ.
Analizar estratégicamente conflictos y potencialidades del sistema productivo de la asociación Arte KABAJ.	Organización	Establecimiento del horario de trabajo conjunto Asignación de roles para cada integrante de la asociación en desarrollo del ejercicio	Diálogo informal con los miembros de la asociación. Diario de campo Registros fotográficos Dialogo y sistematización de la información.	Creación de un ambiente de trabajo mas confiado y compactó entre el grupo facilitador y los integrantes de la asociación.
	Discusión	Análisis interno y externo de la asociación	Conversaciones informales. Elaboración de carteleras. Construcción de la matriz DOFA.	Identificación y análisis de la situación actual de la asociación.
Formular una propuesta administrativa para la asociación Arte KABAJ dentro del programa de biocomercio.	Acción	Creación conjunta de estrategias administrativas para la asociación Arte KABAJ Socialización las estrategias y los planes.	Diálogos informales Reuniones y socialización con los miembros de Arte KABAJ.	Contribuir al fortalecimiento administrativo de Arte KABAJ. Entrega de documento final a la asociación.

Fuente: Elaboración propia

6. RESULTADOS

El desarrollo del primer objetivo propuesto se abordó con la utilización de las guías de plan de negocios, uso y aprovechamiento planteadas por la FAO, con estas se realizó el diagnóstico del contexto de mercado, financiero, organizativo y ambiental de la asociación.

La información obtenida se logró por medio de visitas al lugar de trabajo, las conversaciones con los socios y trabajadores de la asociación, visitas a entidades públicas y privadas y la revisión de información secundaria.

6.1 PLAN DE USO Y APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES PARA LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ

En la vereda el Manzano perteneciente al municipio de Pereira nace una idea novedosa y creativa, de la asociación Arte KABAJ de fabricar carcasa o empaques para USB a partir de otro tipo de materia prima biodegradable como son los residuos sólidos naturales de madera de café.
La madera de café generada de las fincas de caficultores producto de las prácticas tradicionales de la soca o corte de tallos y raíces después de la recolección de granos, para estimular la renovación de vegetal y conservar una alta producción en la siguiente cosecha, posteriormente al aprovechamiento de la planta de café se generan residuos que son desechados o quemados lo que trae como consecuencia un alto impacto al medio ambiente.
Por tal motivo la asociación ve la posibilidad de generar productos artesanales con estos residuos, dándoles características únicas en la creación del producto y contribuir de esta forma a minimizar los impactos ocasionados por el inadecuado manejo de estas maderas y crear nuevas oportunidades de empleo a los campesinos de la vereda.
Es por eso que Arte KABAJ se viene posicionado en la región por sus productos artesanales hechos exclusivamente de madera de café, siendo la única asociación campesina dedicada a darle un aprovechamiento adecuado a estos tipos de residuos sólidos naturales, convirtiéndose en una agrupación competitiva en la producción y comercialización de productos con criterios de buen manejo ambiental y social.

6.1.2 Caracterización del área de influencia vereda el Manzano corregimiento Tribunas Córcega

Reseña histórica

En el territorio que hoy comprende al corregimiento de Tribunas-Córcega existió uno de los mayores asentamientos Quimbayas de la región especialmente por los caciques de Perro bozo, Tanamby, Pindan, Orobi y Consotá, quienes comercializaban con los Pijaos, los Carrapas y los Muiscas, girando parte de su economía alrededor de la sal, tal como se ha podido constatar en noticias dadas por los cronistas y escribanos que hicieron su llegada a estas tierras con los conquistadores y con los hallazgos arqueológicos de los últimos años como es el caso de los salados del Consotá.

Durante la época de la conquista y la colonia el territorio fue paso obligado de viajeros provenientes de Popayán, Cali, Santa fe de Antioquia entre otros y que se cruzaban con el Cartago viejo para luego continuar por las cordilleras del Quindío. A través de las épocas a recibido diferentes nombres como El Palmar, Obaldia, Aldea de nuestra señora de Chiquinquirá de Condina, posteriormente por decreto de Tomas Cipriano Mosquera (año 1.859) perteneció a la provincia de Chinchiná y después a las de Boquia, La Maria y Cabal perteneciendo en la época al estado soberano del Cauca, pero en el año 1.905 el gobierno de Rafael Reyes crea el Departamento de Caldas al cual pertenecía el municipio de Pereira este último se dividió en 12 fracciones una de ellas Huertas-Condina y es el ente territorial que hoy comprende el corregimiento de Tribunas Córcega hecho formalizado el 24 de septiembre de 1.992 bajo acuerdo 063 del consejo municipal de Pereira. A partir de ese momento la comunidad ha venido trabajando arduamente en proyectos como el Corredor Turístico, El Plan de Ordenamiento Territorial (POL) y en sacar adelante el acueducto Tribunas Córcega para colocarlo a la vanguardia de los acueductos rurales no solo a nivel departamental sino también de la nación.[7]

6.1.3 DESCRIPCIÓN BIOFÍSICA

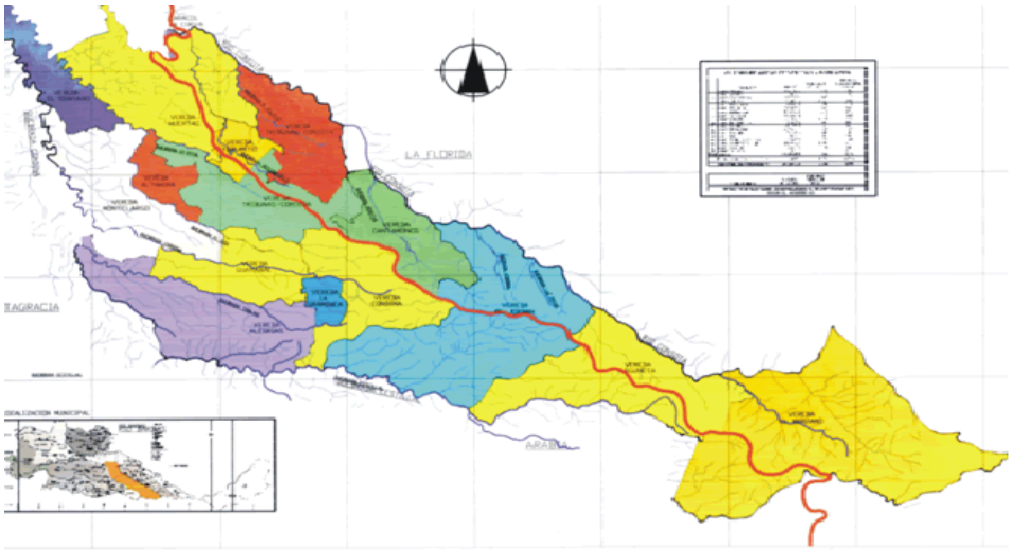
La vereda el Manzano hace parte del corregimiento de Tribunas Córcega con 520 habitantes[8], ubicado en la parte sur oriente del municipio de Pereira, a una distancia aproximada de 12 KM de la ciudad sobre la vía hacia la ciudad de Armenia con una temperatura promedio 18ºC y una altura que oscila entre los 1300 y 2.200 msnm, el corregimiento de tribunas tiene una población de 12.626 habitantes, tiene 18 veredas entre las que están: Naranjito, el Rocio, Huertas, Altamira, Codina- Guacari, Laguneta, Alegrías - La Gramínea, El Manzano, Tribunas Consota, Tribunas Córcega, El Jordán, Cantamonos, Caracol la Curva, Yarumito, Montelargo, El Guayabal.

---

[7] Información tomada del diagnóstico planes de desarrollo participativo corregimiento de Tribunas Córcega, en una actividad conjunta entre la alcaldía de Pereira y creado por líderes J.A.C y Acueducto Tribunas- Córcega.

[8] Datos según el DANE 2005.

Figura 1: Localización del corregimiento Tribunas Córcega



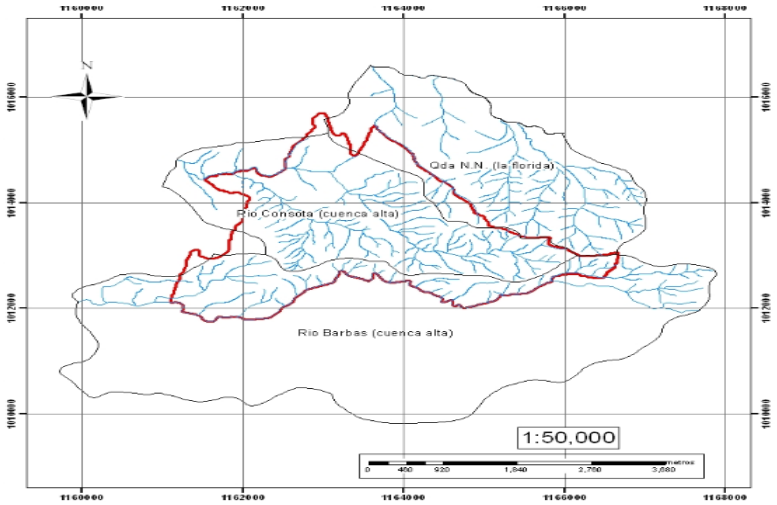
Fuente: DANE

El área total de corregimiento de tribunas es de 5689 hectáreas y está limitado geográficamente al Norte con el municipio de Pereira, al Sur con el municipio de Salento y Filandia (Quindío), al Oriente con el corregimiento de la Bella, la Florida y Pereira, al Occidente con los Corregimientos de Altagracia y Arabia.

El corregimiento presenta suelos con características de textura arcillosa de fertilidad alta, debido al enriquecimiento de las cenizas por su origen, se clasifican como pertenecientes a la asociación Chinchina azufrado con pendientes entre 25 y 50% con erosión moderada, son suelos profundos en laderas y relieves suaves y superficies en las crestas textura medio fuertemente ácidos bien drenados y de fertilidad moderada. Se desarrollan ciertos usos del suelo, destacándose principalmente cultivos permanentes como café tecnificado con un 74.57 %, cultivos promisorios como frutales de clima frío (mora y lulo), los champiñones y el cultivo de plátano (tradicional y tecnificado) los cuales aunque no ocupan un área representativa (0.51%) comienzan a adquirir importancia en la economía de la zona y en su seguridad alimentaria.
Por otra parte, se tiene que el 4.1% de la zona está en cultivos semipermanentes como la yuca, un 0.9% en cultivos transitorios como el fríjol y el tomate que son tradicionales y de alta demanda local. Finalmente se tiene un 19.89% del área en maderables o bosque protector / productor resultando este como el segundo uso más importante de la zona.
La zona comercial se localiza a lo largo de la vía Pereira – Armenia. El uso institucional, dispuesto en diferentes zonas del corregimiento, está representado en puestos de salud, inspecciones de policía, escuelas, colegios, corregidora.

Tribunas Córcega se ubica en un espacio de riqueza ambiental incalculable, con un alto potencial paisajístico, dotado de una riqueza hídrica inexplorada y con una alta biodiversidad y está inmerso en una zona geográfica definida por las cuencas de los Ríos Consota, Barbas, Cestillal, Oso y Condina, todas ellas fuentes abastecedoras de acueductos rurales, las cuales atienden más del 40% de la población rural municipal.

Figura2: Red Hídrica vereda el Manzano



Fuente: Sistema de Información Geográfica (UTP)

Con respecto a su base económica se destaca en el contexto municipal que Tribunas es el corregimiento más importante en maderables, constituyendo el 38.1% del área total dedicada a este uso en el municipio, seguido por Arabia y La Bella. E igualmente posee una de las zonas más grandes del municipio con área sembrada en café tecnificado, que representa un 74.57% del total del área sembrada en el municipio. De otro lado se reconocen en el Acuerdo 41 del 2002 "Del Corredor Turístico", como actividades pecuarias principales de las veredas del Corregimiento de Tribunas las siguientes: Ganadería vacuna y caprina, piscicultura, caballerizas, apicultura, avicultura y cunicultura.

Otras actividades de gran importancia económica dentro del corregimiento son las relacionadas al turismo ecológico, las cuales están impulsadas por el proyecto del Corredor Turístico de Tribunas Córcega (Acuerdo 41 del 2002), el cual busca aprovechar el alto valor cultural, arqueológico y paisajístico; la gran riqueza hídrica y ambiental, y la gran variedad de aves de la zona. Las actividades comerciales también tienen papel protagónico dentro del corregimiento, centrándose especialmente sobre la vía central Pereira – Armenia con la presencia de restaurantes, moteles, estaderos, discotecas, ebanisterías, clubes deportivos.

La zona se encuentra fuertemente impactada por el macroproyecto de la autopista del Café, y se constituye en un territorio de enlace vial y articulación con los centros principales del sistema de ciudades del corredor cafetero.[9]

En relación a los equipamentos el corregimiento dispone de un centro docente de carácter público (El Colegio José Antonio Galán) que atiende la Básica Primaria Secundaria y Vocacional, tienen 14 Centros Docentes de carácter público y de atención en la básica primaria, localizados en cada una de las veredas, excepto en la denominada Vereda El Rocío y Naranjito, las cuales por sus características más urbanas que rurales hacen uso de centros docentes localizados en el Municipio de Pereira o en la Vereda Huertas (POL, 2003).
Los Centros Docente que presentaron el mayor nivel de alumnos matriculados al año 2004 son los que se encuentran localizados en la Vereda Tribunas y Condina, los cuales tienen el 41% y 10% respectivamente del total de alumnos matriculados en el corregimiento en el nivel de la Básica primaria.
En el nivel superior técnico o universitario es poca la población que accede a ellos pero los pocos que lo hacen se deben desplazar hasta el casco urbano del Municipio. Para la educación de adultos no existe centro comunitario o donde capacitar este grupo poblacional. De otro lado con respecto a los equipamientos educativos de carácter privado, presentes en el corregimiento, se identifican 6 colegios, los cuales son de cobertura Municipal.

En relación al servicio de salud es el más precario ya que solo existe la localización de un puesto de salud en la Vereda Montelargo y en la actualidad no presta servicio por parte de la ESE salud Pereira, por no tener la demanda mínima requerida. La población recurre a la unidad de Boston o a centros de salud privados. Además existen dos estaciones de policía en las veredas El Manzano y La Gramínea y se dispone de un acueducto comunitario con las instalaciones administrativas, localizado en la Vereda Huertas.

6.1.4 Análisis de impactos ambientales

En base a cada una de las etapas de producción realizadas por Arte KABAJ se identificaron algunos impactos negativos y positivos generados al medio ambiente con el objetivo de disminuir dichos impactos y darles un adecuado manejo.

[9] Descripción económica del diagnóstico planes de desarrollo participativo corregimiento de Tribunas Córcega

Cuadro 2: Matriz impactos ambientales

Matriz de impactos ambientales						
Elemento ambiental	**Actividad**	**Efectos ambientales**	**Tipo**	**magnitud**	**Medida de prevención**	**Efectividad de prevención**
Suelo	Destroce de la madera	Contaminación del suelo	negativo	2	Evitar arrojar los desechos al suelo	2
Agua	Destroce y despiece de la madera	Contaminación fuentes hídricas de la zona	negativo	3	Evitar que los residuos de aserrín lleguen a una fuente hídrica.	2
Vegetación	Recolección de los palos de café.	Reutilización de los residuos sólidos naturales.	positivo	3	Logra evitar un inadecuado uso de la madera de café.	
Aire	En todas las etapas del proceso productivo	Problemas de salud a los trabajadores por exposición del polvo del aserrín. Enfermedades a los trabajadores por altos decibeles de ruido.	negativo negativo	3 3	Utilizar tapa bocas, gafas en cada etapa de proceso productivo Protectores de ruidos.	2 3

Fuente: Adaptado de la guía uso y aprovechamiento de los recursos naturales del Instituto Alexander Von Humboldt.

6.1.5 DEFINICIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS DE PRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta los impactos identificados en las distintas etapas de la elaboración del producto, se plantea unas prácticas que ayuden a prevenir y mitigar los impactos a los recursos agua, suelo, aire y ecosistemas que tienen una afectación más directa y así poder darle un uso más adecuado al recurso empleado en la elaboración del producto natural.

Cuadro 3: Buenas prácticas de manejo

Aspecto	Proceso	Acción
Ambiental	En todas las etapas del proceso.	Reutilizar los residuos producidos en todo el proceso de elaboración del producto como el aserrín reutilizado en el compostaje.
Socioeconómico	Recolección de la madera	Establecer mayor áreas de recolección de palo de café en zonas diferentes y aledañas al sitio de trabajo.
Social	Adecuación de los trozos de madera.	Involucrar técnicas que minimicen el esparcimiento de partículas de polvo.
Social	En todas las etapas de elaboración de producto.	Emplear equipos de protección industrial de manera que reduzcan el impacto del ruido causado por las maquinas hacia los trabajadores.

Fuente: Elaboración propia

6.1.6 POLÍTICAS EMPRESARIALES DE LA ASOCIACIÓN

Arte KABAJ como asociación artesanal plantea unas políticas dirigidas a mejorar su desempeño, comprometiéndose con la protección del medio ambiente y el bienestar de la comunidad, para el logro de estos objetivos procurara entonces establecer las siguientes normas acordadas por los socios y trabajadores:

- Lograr un manejo sostenible del recurso natural utilizado.
- Promover la generación de un empleo digno y en condiciones adecuadas.
- Suscitar en la organización el cuidado y buen uso de los recursos naturales.
- Ofrecerle a los clientes un producto de excelente calidad.
- Establecer estrategias que den a conocer su producto innovador y ecológico.
- Garantizar que los proveedores implementen buenas prácticas de manejo ambiental.
- Usar adecuadamente los residuos generados.

6.2 PLAN DE NEGOCIOS ARTE KABAJ

6.2.1 Resumen ejecutivo

La asociación artesanal Arte KABAJ está ubicada en la vereda el Manzano del municipio de Pereira tiene como objetivo ser una organización con posicionamiento en el mercado artesanal y tecnológico, que ofrece productos de alta calidad con elaboración artesanal, como lapiceros, memoria USB a partir del reciclaje de residuos sólidos naturales como la madera de café en la que se impregna en cada producto diseñado un símbolo representativo de la identidad cultural cafetera colombiana.

Se aclara que en el momento de la elaboración de los planes de aprovechamiento, uso de los recursos naturales y plan de negocios el producto analizado fue la memoria USB teniendo en cuenta su alta demanda en el mercado, considerándose como el producto estrella de la asociación, en el cual se han concentrado sus esfuerzos administrativos. La memoria USB en madera de café se ha posicionado en mercado satisfactoriamente y le ha permitido a la asociación darse a conocer por ofrecer un producto único, novedoso y creativo reflejándose en las utilidades que ha obtenido por su distribución en diferentes plazas comerciales del país y las ofertas recibidas de empresas a nivel internacional.

Para la comercialización de sus productos la asociación Arte KABAJ se plantea como objetivo llegar con sus productos a la región cafetera, a las distribuidoras nacionales y las diferentes ferias de esta forma dar a ofrecer sus productos en distintos mercados teniendo en cuenta que los productos artesanales tienen un nivel de exclusividad y preferencia debido a su minuciosa elaboración a partir de diseños auténticos que reflejan lo más significativo de la región como es el grano de café.

Entre las ventajas de este mercado se identifica la alta demanda de sus productos en fechas especiales como son el fin de año, día de la madre, amor y amistad, adicionalmente los compradores son personas en su mayoría de un alta poder adquisitivo como también aquellos interesados por productos ecológicos.

La organización está comprometida con la protección de los recursos naturales a través del reciclaje de los residuos sólidos naturales que se generan tras el soqueo del café en fincas aledañas contribuyendo así a la minimización de los impactos ambientales.

Arte KABAJ está constituida por ocho integrantes cada uno cumple funciones específicas de acuerdo a sus capacidades y conocimientos a partir de los cuales participan en la elaboración del producto, se caracterizan por ser un grupo mixto en su mayoría con alguna profesión, todos se interesan y trabajan por el cuidado de los recursos naturales de su comunidad.

6.2.2 Portafolio de productos

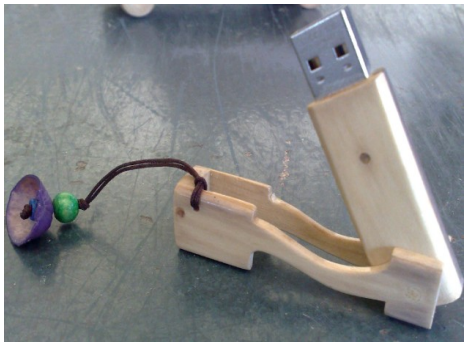
Cuadro 4: Descripción producto empaque USB

Producto	Descripción	Materia prima	Presentación	Oferta máxima	Precio unidad
Línea artesanal	Memoria USB	Madera de café	Memoria de 5cm de largo y 6 mm de ancho con diseño en forma de un grano de café	Mensualmente 350 und	precio promedio 35500

Fuente: Elaboración propia.

Son productos resistentes a la humedad, originales, elaborados manualmente en un 60% de material reciclado, resistente a los hongos, de apariencia agradable, tamaño pequeño y de peso liviano, productos novedosos y necesarios como la USB y además se diferencian por su elaboración ecológica.

Figura 3: Memora USB en madera de café



Fuente: elaboración propia

6.2.3 Actividades de investigación y desarrollo

Cuadro 5: Características de investigación del producto

Etapa	Características
Diseño	La idea original nació en el CDA (Centro de Desarrollo Artesanal de Risaralda) apoyados por artesanías de Colombia.
Producción	Recolección, clasificación de la madera y adecuación de la maquinaria.
Comercialización	El convenio se realiza a través de la Cámara de comercio de Pereira, con el fin de participar en las distintas ferias. A nivel corporativo se realizan visitas a empresas y se dejan como obsequio el producto. En los almacenes se deja el producto para su exhibición y se da el 50% de comisión por cada unidad vendida.

Fuente: Elaboración propia

Para el diseño del producto no se ha realizado investigaciones, debido que la idea nació de un grupo de diseñadores pertenecientes al CDA (Centro de desarrollo Artesanal de Risaralda), luego se adquirió la maquinaria a través de un aporte

que recibió la organización por parte del SENA, adicionalmente uno de los socios puso a disposición un terreno de su propiedad utilizada como sede de trabajo, posteriormente decidieron hacer uso la materia prima disponible en la vereda como los residuos naturales de la madera de café.

6.2.4 Análisis del mercado

6.2.4.1 El mercado internacional

El sector de las artesanías, muestra un rápido crecimiento a nivel mundial, en la actualidad este mercado ha tenido una gran acogida y el número de compradores se incrementa significativamente, un estudio realizado por USAID denominado: "Global Market Assessment for Handicraft" establece que los principales mercados para este tipo de productos son los Estados Unidos, Canadá y Europa.
Según un estudio realizado por artesanías de Colombia en el año 2005, sobre el mercado mundial de las artesanías y de acuerdo a un ranking de las líneas artesanales en un rango de 1 a 24; la manufactura de la madera ocupa el tercer lugar generando 9, 217,524 miles de US$ con una participación del 7.0%, dentro del mercado artesanal, basados en estadísticas de COMTRADE, como se puede ver en el siguiente tabla.

Tabla 1. Mercado Mundial de Artesanías

N°	Línea Artesanal	miles de US$	% Participación
1	Madera-Muebles de madera	34,528,514	26.3%
2	Joyería oro-plata	18,783,581	14.3%
3	Madera-Manufactura de madera	9,217,524	7.0%
4	Textil-Prendas de vestir y complementos de punto	8,620,784	6.6%
5	Manufacturas de cuero y peletería-Accesorios de cuero natural o regenerado	6,937,708	5.3%
6	Metalesteria	6,838,435	5.2%
7	Textil-Accesorios textiles	6,703,492	5.1%
8	Fibras Vegetales-Muebles	6,318,679	4.8%
9	Manufacturas de cuero y peletería-Artículos de cuero natural	5,281,582	4.0%
10	Cerámica-Alfarería	4,064,202	3.1%
11	Manufacturas de cuero y peletería-Calzado de cuero natural	4,061,315	3.1%
12	Textil-Prendas de vestir y complementos de lana o pelo fino	3,850,057	2.9%
13	Bisutería	3,203,585	2.4%
14	Textil-Tejidos planos	2,383,156	1.8%
15	Artículos en piedra-Piedra artificial	1,956,942	1.5%
16	Artículos en piedra-Mármol	1,813,309	1.4%
17	Fibras Vegetales-Flores, follajes, frutas y artículos	1,609,233	1.2%
18	Manufacturas de cuero y peletería-Artículos y accesorios de peletería	1,235,306	0.9%
19	Fibras Vegetales-Cestería	1,233,805	0.9%
20	Instrumentos musicales	939,723	0.7%
21	Fibras Vegetales-Materia trenzables	752,251	0.6%
22	Manufacturas de cuero y peletería-Artículos de talabartería	605,768	0.5%
23	Artículos en piedra-Yeso	308,659	0.2%
24	Orfebrería	156,146	0.1%
		131,403,756	100.0%

Fuente: Centro de comercio internacional

6.2.4.2 Mercado Nacional

Por su inmensa riqueza artesanal Colombia tiene un papel destacado a nivel mundial, sus productos artesanales se caracterizan por una gran diferenciación regional, relacionada con la notable diversificación geográfica. La artesanía colombiana es la máxima representación de la idiosincrasia y una de sus mejores expresiones culturales,[10] este mercado artesanal se ha ampliado significativamente especialmente en los últimos años con el incremento del turismo, según datos de artesanías de Colombia el sector artesanal contribuye al P.I.B. en 0.04%.

El sector artesanal en Colombia se encuentra representado por entidades de renombre como son Artesanías de Colombia, por medio de esta empresa se han dado a conocer los productos a nivel mundial, encargándose de la promoción de los mismos, cuenta con laboratorios de diseño en las ciudades principales de Colombia, el apoyo a artesanos en el diseño y comercialización de sus obras, esta entidad hace que los productores se sientan respaldados en su trabajo.

El mercado artesanal en el país, cuenta con ventajas como la fácil adquisición de los insumos que se requieren para elaborar los distintos productos, al encontrarse disponibles en la mayor parte del territorio nacional, las inversiones son poco significativas y se generan empleos.

El 70% delas actividades artesanales se desarrollan en la zona rural y el 30% restante en la zona urbana, adicionalmente el subsector de la madera al cual pertenece Arte KABAJ ocupa el tercer lugar en la generación de empleo en el país con un 13.48% dentro de los oficios artesanales.

La compra de artesanías se ha incrementado en un 84 % de igual manera ha crecido la base de proveedores en un 34 %, la mayoría de ellos son familias de artesanos, cooperativas y asociaciones de productores de artesanías que son representados por uno o varios miembros de la colectividad, según el último censo económico artesanal el país presento un crecimiento en este sector del 26.32% entre los años 2000 y 2005 se registraron ventas totales por valor de 1'709 millones de pesos que significó un crecimiento del 2% con respecto al año 2004.

6.2.4.3 Mercado regional de artesanías

En el Eje Cafetero se desarrollan diversas actividades en el sector artesanal convirtiéndose en una región con la mayor proporción de población artesana del país, estas actividades del sector económico se constituyen en una alternativa de sostenimiento y generación de empleo.

Según el último Censo Económico Artesanal, en el departamento de Risaralda existe un total de 754 artesanos dedicados especialmente a trabajar madera, cuero, tejedura, metales, vidrio, cerámica, alfarería, productos lúdicos, estampado y pintura, trabajos decorativos, trabajos líticos, técnicas intermedias y calzado artesanal.[11]

---

[10] Informe de artesanías de Colombia, 2005

[11] Sistema Nacional de Información Cultural SINIC

A nivel regional el sector artesanal se encuentra representado por Artesanías de Risaralda y la Cámara de Comercio de Pereira e igualmente se encuentra organizada la red empresarial de la guadua, dicha organización agremia a los artesanos para el desarrollo de proyectos y la atención de solicitudes de productos a nivel nacional e internacional.

6.2.5 Características de los consumidores

El cliente o consumidor de los artículos artesanales son personas que buscan productos diferenciados por su diseño, calidad, precios y exclusividad, coleccionistas y/o interesados en el arte, tienen un buen grado de educación de tal forma que están en la capacidad de apreciar el diseño, la calidad, los acabados y cuentan con un nivel de ingresos relativamente alto que les permite adquirirlos, se perciben como multiculturales y buscan expresarlo a través de los productos que utilizan.
En el caso de Arte KABAJ, sus principales consumidores son empresarios con una edad promedio de veinticinco a cuarenta años, con buena capacidad de compra quienes adquieren la mercancía en las distribuidoras y directamente en las ferias nacionales, los compradores jóvenes se ven atraídos por el diseño novedoso, la calidad del producto, su practicidad, el material que lo compone, y buscan satisfacer principalmente una necesidad tecnológica. La mayor parte de los compradores de Arte KABAJ se ubican en ciudades como Medellín, Cali, Bogotá, Manizales, Tuluá y Pereira.
En la actualidad los productos que están elaborados en materiales reciclables y amigables con el medio ambiente, tienen gran aceptación debido a que la sociedad actual muestra un gran interés por lo ecológico, el producto ofrecido por Arte KABAJ busca darle al consumidor la satisfacción de tener en sus manos un artículo de gran necesidad con un valor agregado.

6.2.5.1 Análisis de precios

Cuadro 6: Análisis de precio

Producto	**Ha crecido el precio de su producto en el último año (Si-No)**	**Precio de venta actual**	**Precio de venta de la competencia**
USB en madera	SI	35500	No existe competencia directa

6.2.6 Análisis de competencia

Cuadro 7: Arte KABAJ frente a la competencia

Producto	Productos similares	Ventajas frente a la competencia	Desventajas frente a la competencia
Memoria USB en madera de café	Memoria USB tradicional	Productos únicos e innovadores. Garantía de materiales Participación en ferias artesanales Nivel de deseo del consumidor Tendencias de moda Productos de expresión cultural Predominio de valores simbólicos	Precios de las USB tradicionales Escases de las materias primas Masificación de la USB como producto tecnológico Precios volubles Insuficiente maquinaria adecuada para el trabajo de la madera Escases de recursos económicos

Fuente: Adaptado de la guía plan de negocios del instituto Alexander Von Humboldt

6.2.7 Prácticas comerciales

Arte KABAJ es una pequeña asociación que realiza la mayor parte de sus ventas de forma directa, ofrece sus productos en las distintas ferias a nivel nacional, en las tiendas artesanales y distribuidoras; mensualmente la asociación produce un promedio 350 memorias USB, el pago de los productos normalmente se hace de contado.
En cuanto a la distribución de las ventas el 65% de la producción está dirigido a las distribuidoras y tiendas, el 35% a las ferias nacionales.

6.2.7.1 Participación en el mercado

Con la ampliación del mercado en otras regiones se pretende que las ventas sean constantes y Arte KABAJ este posesionada en el mercado regional y nacional, como una empresa de producción y comercialización de artesanías que ofrece a sus clientes un producto de excelente calidad y exclusividad, al ser elaborado en material reciclable proveniente de la madera de café.
La asociación busca estar presente de manera activa en cada una de las ferias nacionales más importantes con el fin de dar a conocer su producto y hacer contactos con posibles clientes, participar en aquellas en las que aún no ha sido posible, con una proyección de comercialización de quinientas unidades mensuales.
A continuación se muestra las ferias en las que Arte KABAJ ha tenido mayor participación:

Cuadro 8: Asistencia Ferias nacionales

CIUDAD	FECHA	FERIA
Manizales	Enero	Feria Manizales
Pereira	Agosto	Fiesta de la cosecha
Quindío	Julio	Reinado del Café
Bogotá	Diciembre	Expo artesanías

Fuente: Elaboración propia

6.2.7.2 Estrategia de comercialización

La asociación Arte KABAJ se hace presente en el mercado con su producto estrella la carcasas para memoria USB en madera de café, las cuales distribuye en forma directa e indirecta, su artículo tiene presencia en las principales ferias artesanales que se realizan en Colombia, en estos eventos se ubica un stand en el que se exhibe un pendón de 1 metro *50 cm con información de la asociación y del producto se realiza el envío directamente a las distribuidoras de las principales ciudades.

En las tiendas de artesanía de las ciudades el producto se exhibe por un determinado tiempo y de acuerdo al número de ventas, las ganancias se dividen en un 50% para la tienda y el 50% restante para Arte KABAJ.

Para garantizar la calidad el producto, se tiene un riguroso control de calidad con el fin de que el cliente tenga satisfacción absoluta con el artículo, como garantía se deja información al cliente sobre instrucciones de uso, cuidado del producto e información de la asociación.

Se espera que en los próximos años Arte KABAJ participe en ferias artesanales internacionales, exhibiendo sus productos con el objetivo de mostrarse a nuevos compradores, ampliar su publicidad por medio del internet y exponer sus productos en nuevos almacenes.

6.2.7.3 Análisis de la competencia y servicios sustitutos

Las artesanías son artículos cuya motivación de compra se ve marcada por las tendencias de la moda, situación cultural y capacidad adquisitiva del consumidor, la diferenciación, se constituye en el factor más influyente en el impulso de compra de los artículos artesanales, este es medido en función de su poca disponibilidad o la concepción de que son únicos, la mayor parte de los objetos provenientes del mercado artesanal utilizan la creatividad como medio de desarrollo y hacen parte de la expresión natural de la necesidad y el deseo del hombre de mostrarse como ser individual y creativo.

Así mismo, la calidad de los productos es un factor decisivo en el momento de comprar, pues se cuenta con un público cada vez más preparado que se percata de la diferencia, manifiesta su aceptación y aprecia un buen diseño.

Dentro de las distintas ofertas del mercado artesanal, Arte KABAJ es una asociación que ofrece productos que no tienen una competencia directa, debido a que sus diseños son únicos, respecto a las memorias USB tradicionales, que se podrían considerar competencia pero el material que utiliza Arte KABAJ lo convierte en un producto con un valor agregado y diferenciado.

6.2.8 Objetivos de la organización

- **Misión de la empresa**

Transformar y aprovechar los residuos sólidos naturales como la madera de café, en el uso artesanal con criterios de calidad y asumiendo tecnologías adecuadas, contribuyendo al desarrollo sostenible del medio ambiente y al aporte del mejoramiento de la calidad de vida de la organización.

- **Visión de la empresa**

Crear un producto útil e innovador impregnado de la identidad cultural cafetera, teniendo como objetivo la satisfacción del cliente, y a su vez ser más competitivos en el mercado nacional.

- **Valores:** Respeto a la dignidad humana, cultura organizacional, mejorar la calidad de vida del cliente interno (empleados), ética, conciencia ambiental.

Objetivo general
Ampliar el mercado nacional e internacional incrementando la oferta y la capacidad instalada de la asociación Arte KABAJ.

Objetivos específicos
Hacer un aprovechamiento útil y productivo de los residuos sólidos naturales generados por la comunidad.
Elaborar un producto funcional, fácil de transportar, ecológico y de apariencia agradable impregnado de la cultura cafetera.
Contribuir al desarrollo social, económico y ambiental de la comunidad de la vereda el Manzano.

6.2.9 Capacidad de la Compañía

Arte KABAJ es una asociación dedicada a la producción y comercialización de productos artesanales, específicamente de carcasas para USB en madera de café.
Las instalaciones de la asociación se ubican en un terreno de aproximadamente 6 metros cuadrados, propiedad de uno de los socios, en el momento se cuenta con treinta equipos en maquinaria y se proyecta ampliarla con tres equipos industriales como son: La pilograbadora (maquina laser para marcar la madera), máquina de CNC (máquina de transición para cortar madera), cepilladora y disponer de materia prima adicional.

Cuadro 9: Maquinaria actual de la asociación

Maquinaria	Función	Cantidad
Motosierra	Trozar la madera de café	**1**
Cantiadora	Laminar o aplanar la madera redonda	**1**
Sierra de banco	Porcionar la madera	**1**
Sierra sin fin	Corte de piezas de tamaño mínimo	**2**
Torno para madera	Cilindrar la madera	**1**
Torno metalmecánico	Perforación de la madera y elaboración de piezas en aluminio	**1**
Taladro de árbol	Perfora y colocación de pines de seguridad	**1**
Lijadora de banda	Pulido del producto	**1**
Bordadora	Elaboración de logos empaque de fique.	**1**
Rutéadora	Redondear los filos del producto	**1**

Fuente: elaboración propia

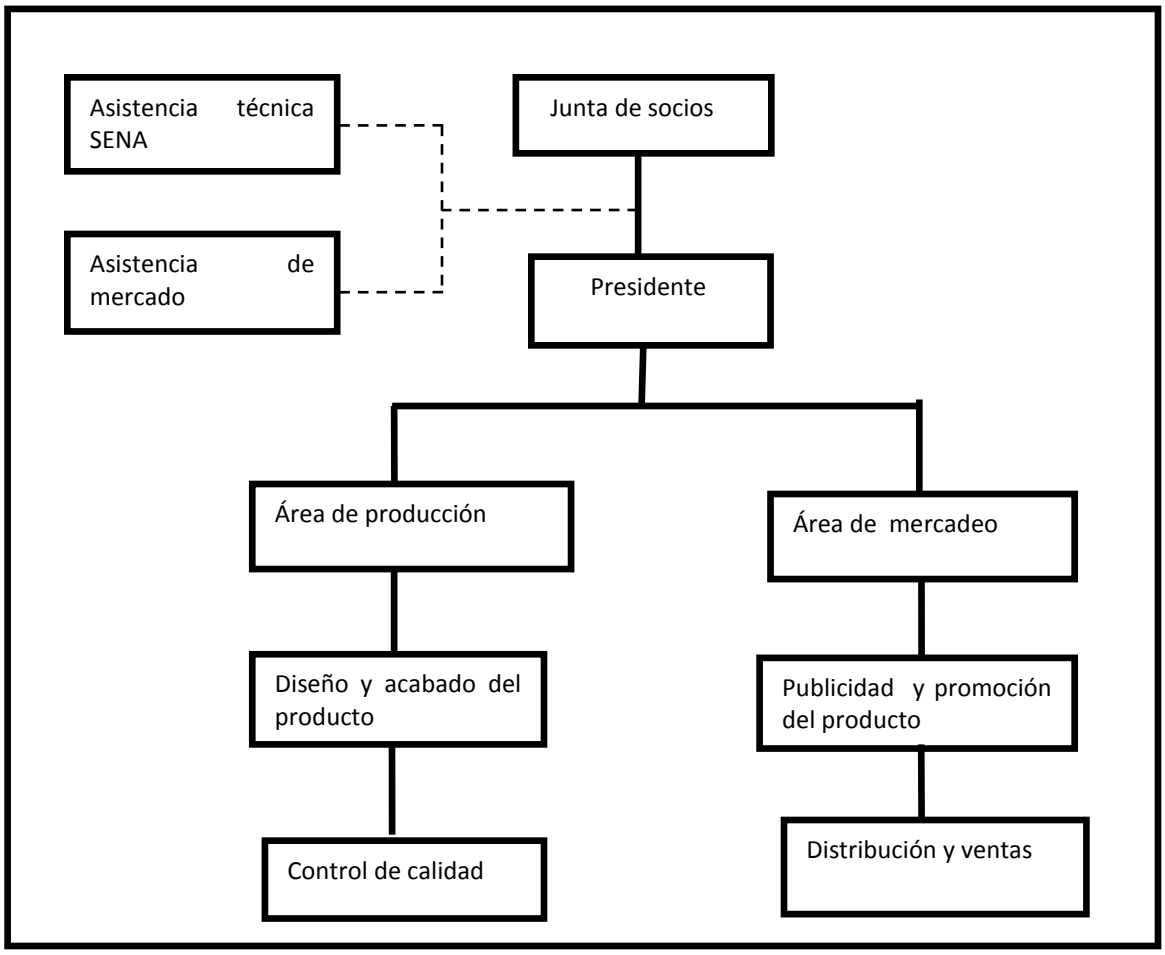
Cuadro10: Maquinaria proyectada

Maquinaria	Función	Cantidad
Pilograbadora	Máquina laser para marcar la madera.	**1**
Máquina de CNC	Máquina de transición para cortar madera.	**1**
Cepilladora	Máquina para pulir partes planas de la caja.	**1**

Fuente: Elaboración propia

6.2.10 Estructura organización

Figura 4: Organigrama Arte KABAJ



Elaboración: Socios y facilitadores

Cuadro 11: Funciones de cada miembro de la asociación

Cargo	**Nombre del encargado**	**Profesión**	**Años de experiencia en la organización**
Gerente	Mauricio Grajales	Artesano	4 años
Administrador	Diego Alfonso Jaramillo	Profesional en mercadeo nacional y internacional	4 años
Publicidad mercadeo y ventas	Elkin Hernández Restrepo	Publicista	3 años
Jefe de producción	José Jair Herrera	Primaria	3 años
Lijado y terminado de piezas	Clementina Preciado Bolívar	Trabajadora social	4 años
Lijada y venta en ferias	Marta Lucia Escobar	Licenciada en educación escolar	4 años
Funciones varias	Fernando Castaño	Agricultor y artesano	4 años
Acompañante en las ferias y vendedora	Luz Mila Mejía	Ama de casa	4 años

Fuente: Elaboración propia.

6.2.11 Sistema de producción

Cuadro 12: Área de influencia del sistema productivo

Municipio	Altitud	Precipitación (mm)	Temperatura media anual(°c)	Actividades desarrolladas
Pereira (Risaralda)	1300 y 2.200 msnm	2800-2850	18°c	Adquisición y compra de madera (café). Producción de los artículos Control de calidad da cada producto.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13: Especies utilizadas

Nombre común	Nombre científico	Parte utilizada	Etapa de producción donde la utilizan	Método de obtención
Planta de café	(Coffea) de la familia de las rubiáceas. Variedades de café arábigo: Típica, Borbón, Maragogipe, Tabi, Caturra y variedad Colombia.	El tronco	En toda la producción de la carcasa para USB.	Se compra en fincas aledañas después del soqueo.

Fuente: Elaboración propia

Figura 5: Troncos de madera de café



Fuente: Elaboración propia

6.2.11.1 Rendimiento esperado de las especies

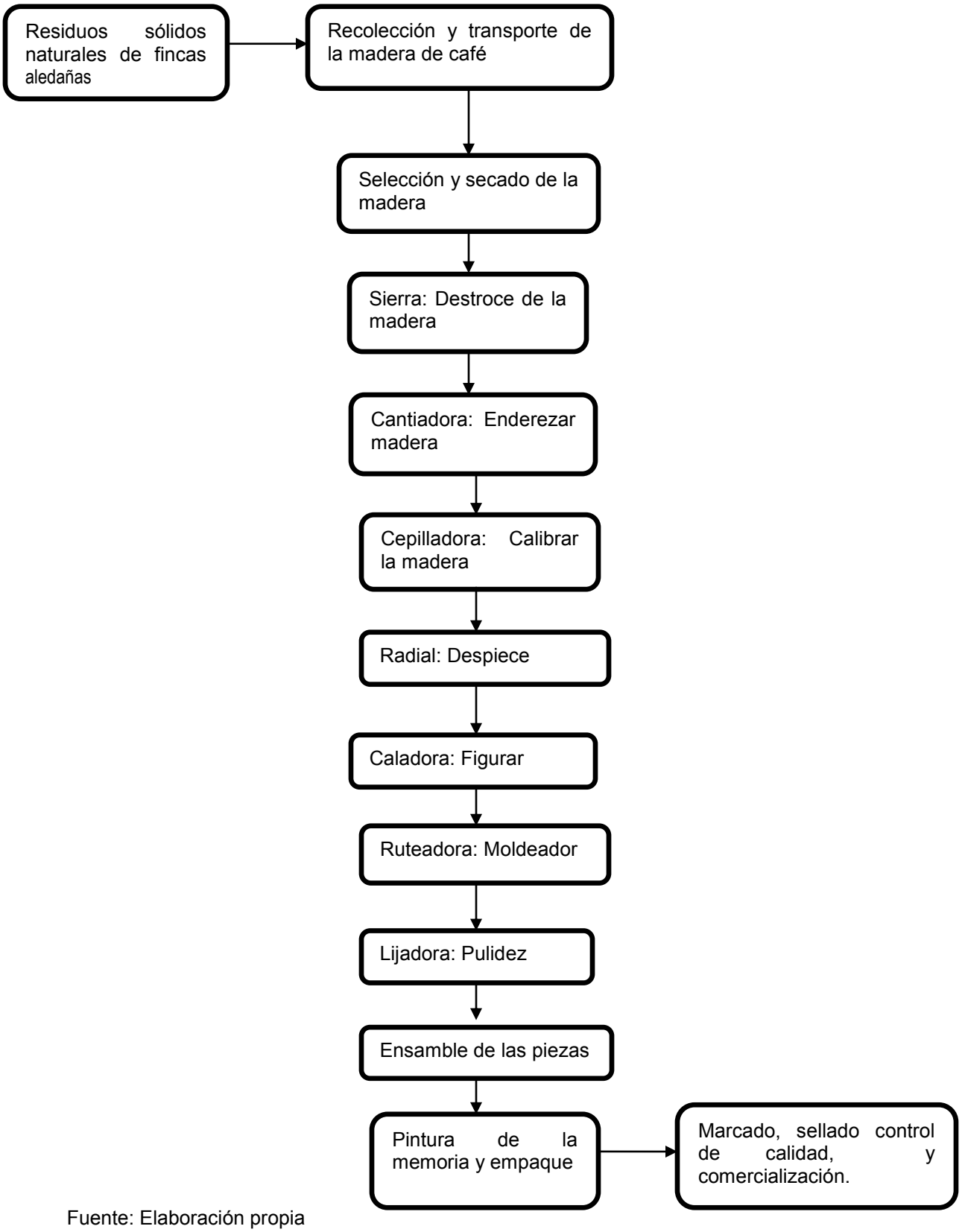
Se espera que el rendimiento de la especie utilizada sea la siguiente: Obtener de la madera del café un aprovechamiento del 60%.
Las exigencia para la conservación y manipulación de la madera son: Humedad adecuada debe ser aproximadamente 12°C para conservar la madera seca, adicionalmente la madera de café debe tener una edad aproximada a 12 años para que presente las condiciones óptimas de madures.

Cuadro 13: Descripción del proceso

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN
Adecuación de instalaciones	Se dispondrán los espacios y adecuaran para la recepción de maquinaria y equipos.
Instalación de equipos y maquinaria	Dicha actividad será contratada con el técnico electricista, para luego instalar los equipos en sus áreas correspondientes.
Recolección y recepción de materia prima e insumos	Se visitaran los proveedores de la vereda con los que se hayan hecho contacto y se compraran los insumos adicionales.
Proceso de producción	Elaboración del producto, inmunizado cortado, cilindrado, perforado, elaboración, armado, pulido, lijado, aplicación del sellado a la madera.
Elaboración del empaque en madera	Inmunizado, cortado, laminado, pegado, pulido, lijado, aplicación del sellador a la carcasa.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 6: Descripción del sistema productivo



Fuente: Elaboración propia

6.2.12 Proceso de elaboración del empaque para memorias USB

La asociación de Arte KABAJ en su sistema productivo utiliza residuos sólidos naturales como la madera de café obtenida después del soqueo de la cosecha de café en fincas aledañas, esta madera la compran cortada con medidas de seis por nueve y por dos de grueso, posteriormente se transporta al taller y comienza el proceso de transformación de la madera que es el siguiente:

- Secado: La madera se seca en un periodo de tres a cuatro meses para que este en las condiciones adecuadas para su manejo.
- Destroce: Se destroza la madera en la sierra para obtener pedazos grandes de la madera.
- Cantiadora: En este proceso se endereza la madera.
- Cepilladora: En este proceso es donde se calibra la madera.
- Radial: La madera se despieza en partes pequeñas.
- Caladora: Se figura la madera en las diferentes partes que conforman la carcasa.
- Ruteadora: En este proceso se moldea las partes de la USB.
- Lijado y ensamble: En este proceso se lija el contorno de la carcasa de USB y se ensambla cada pieza, se pinta y posteriormente se marca. Finalmente se procede al control de calidad y se comercializa en las diferentes distribuidoras.

Figura 7: Pulidora de madera



Fuente: Elaboración propio.

Figura 8: Ruteadora de madera



Fuente: Elaboración propio.

Figura 9: Caladora de madera



Fuente: Elaboración propio.

Figura 10: cepilladora de madera



Fuente: Elaboración propio.

6.2.13 Análisis financiero

Cuadro 14: Capital de trabajo de la asociación

Recursos propios			
Descripción	**Tipo de aporte**	**Valor**	**Vida útil**
Donación de fondo emprender SENA		32.000.000	5 años
Capital semilla Sena		2.000.000	2 meses
Construcción y adecuación del sitio de trabajo		1.000.000	5 años
TOTAL		**35.000.000**	

Cuadro 15: Recursos obtenidos

Recursos obtenidos		
Descripción	**Valor**	**Vida útil**
Maquinaria (30 unid)	22.450.000	5 años
Computador(1)	1.400.000	5años
Impresora (1)	600.000	3 años
Equipos de protección	200.000	8 meses
TOTAL	**24.650.000**	

Cuadro 16: Otros recursos

Otros recursos			
Descripción	**Tipo de aporte**	**Valor**	**Valor total por recurso**
SENA	Asistencia técnica		0
CARDER			0
Artesanías del Risaralda	Capacitaciones		
TOTAL			0

Cuadro 17: Ventas proyectadas

Cantidad promedio de ventas mensual en primer año												
	Cantidad de memorias con sus cajas de madera en meses primer año del plan											
Productos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Memoria USB	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350

Cuadro 18: Proyecciones de incremento a las ventas año a año en %			
del 1 al 2 año	del 2 al 3 año	del 3 al 4 año	del 4 al 5 año
10%	10%	10%	10%

Cuadro 19: Proyecciones de incremento a las ventas					
Producto	Cantidad de productos en cinco años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Carcasas para USB	4.200	4.620	5.082	5.590	6.149

Cuadro 20: Precio producto					
Producto	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
carcasas USB	35500	35.606	35.713	35.820	35.927

IPC Diciembre 2011 0.3 %

Cuadro 21: Ingresos por venta de producto					
Ingresos	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Carcasa para USB	149.100.000	164.499.720	181.493.466	200.233.800	220.915.123

Cuadro 22: Gastos proyectados

Gastos administrativos						
Tipo de gastos	**Gasto mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos, internet, teléfono	100.000					
Mantenimiento equipos	25.000					
Transporte	100.000					
Papelería	10.000					
TOTAL	235.000	2.828.460	2.836.945	2.845.456	2.853.993	2.862.555

Cuadro 23: Gastos de ventas						
Tipo de gasto		**Año1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Presupuesto para publicidad	5%	0	8.224.986	9.074.673	10.011.690	11.045.756

Cuadro 24: Total Gastos

Total Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2.828.460	11.061.931	11.920.129	12.865.683	13.908.311

Cuadro 25: Costos proyectados

Costos fijos directos de operación (MES)						
Concepto	**Valor mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Servicio públicos						
TOTAL	640.000	7.680.000	7.703.040	7.726.149	7.749.327	7.772.575

Cuadro 26: Mano de obra fija											
Tipo empleado	**Salario mes básico**	**N° empleados por año**									
		Año 1		**Año 2**		**Año 3**		**Año 4**		**Año 5**	
Socios (prestacionales)	800.000	2	1.600.000	4	3.200.000	4	3.200.000	4	3.200.000	4	3.200.000
Operarios (no prestacionales)	535.600	4	2.142.400	4	2.142.400	5	2.678.000	6	3.213.600	7	3.749.200
TOTAL			44.908.800		64.108.800		70.536.000		76.963.200		83.390.400.

Cuadro 27: Costos variables				
Materias primas	**Cantidades**	**Unidades**	**Costo/u**	**Costo/mes**
Palos de Café Madera	2	Palos	2000	4000
Usb	350	Uds.	13500	4.725.000
Pegante und	1	Uds.	29000	29000
Sellador	0.5	Galón	28000	14000
Laca	0.5	Galón	36000	18000
Tiner	0.5	Galón	16000	8000
Lija	3	Mts	9000	27000
Pines de Anclaje	2	Libras	2500	5000
Fresa de Vaciado	1	Uds.	25000	25000
TOTAL				4.855.000

Cuadro 28: Proyección costos variables					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
TOTAL	58.260.000	58.434.780	58.610.084	58.785.914	58.962.271

Cuadro 29: Otros costos de operación						
Concepto	**Costo promedio**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Equipos de protección						
TOTAL	50.000	600.000	601.800	603.605	605.416	607.232

Cuadro 30: Costos totales					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
TOTAL	111.448.800	130.848.420	137.475.838	144.103.857	150.732.479

Cuadro 31: Estado de resultados

Estado de resultado proyectado					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos	149.100.000	164.499.720	181.493.466	200.233.800	220.915.123
Costos	111.448.800	130.848.420	137.475.838	144.103.857	150.732.479
Utilidad bruta	37.651.200	33.651.300	44.017.628	56.129.943	70.182.644
Gastos operacionales	2.828.460	11.061.931	11.920.129	12.865.683	13.908.311
Utilidad operacional	34.822.740	22.589.369	32.097.499	43.264.263	56.274.333
Depreciación	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000
Utilidad neta final	29.572.740	17.339.369	26.847.499	38.014.263	51.024.333

Cuadro 32: Flujo de caja de inversión

Flujo de caja de inversión	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja de inversión	35.000.000					
Flujo de caja de operación	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad operativa		34.822.740	22.589.369	32.097.499	43.264.263	56.274.333
Depreciaciones		5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000
Flujo de caja de operación		39.037.281	21.770.600	27.950.875	35.173.271	43.665.817
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO		39.037.281	21.770.600	27.950.875	35.173.271	43.665.817

Al final del ejercicio de análisis financiero, se puede observar que según los datos arrojados mediante el estado de resultado proyectado; las utilidades se incrementaran año a año en un periodo de análisis de cinco años, teniendo en cuenta que las utilidades del año uno serán mayores respecto al año dos debido a que en ese primer año no se presentaron algunos gastos en publicidad y promoción del producto, es así como del año dos al cinco las utilidades se incrementaron progresivamente.
Para obtener dichas utilidades deben presentarse condiciones como; el incremento en el volumen de ventas en un 10% anual de igual forma el precio del producto se incrementara discretamente, con lo anterior se espera que la asociación logre condiciones económicas adecuadas con el fin de incrementar la remuneración en sus socios y trabajadores así mismo lograr mejorar las instalaciones de trabajo y adquirir maquinaria más sofisticada buscando mejorar la calidad del producto y ajustarse a las nuevas necesidades del mercado tecnológico y artesanal.

6.2.14 Análisis de riesgo

Cuadro 33: Análisis de riesgo

Tipo de riesgo	Riesgo	Estrategia
Riesgo económico	Escases de recursos económicos para mano de obra y materiales. Poca demanda del producto en las ciudades y centros de comercio. Deficiente apoyo por parte de instituciones públicas y privadas a la organización.	Buscar otras formas de financiación. Ampliar el mercado a otras ciudades. Establecer alianzas con otras entidades para el apoyo de la organización.
Riesgo social	Escases de materia prima en la vereda el Manzano. Inconvenientes entre los socios.	Explorar nuevas fuentes de materias primas. Proponer estrategias para la socialización de ideas y solución de conflictos.
Riesgo ambientales	Escases de materia prima por plagas en las plántulas.	Realizar periódicamente visitas a los proveedores y realizar control de plagas.
Riesgos de mercado	Inexistencia de estudios financieros para la organización.	Realizar anualmente estudios para determinar el estado financiero de la organización.

Fuente: Elaboración propia

6.2.14 Sostenibilidad socioambiental

La asociación productiva Arte KABAJ, utiliza residuos sólidos naturales en sus productos, debido a que su materia prima es de origen natural, los residuos que genera son mínimos. Los residuos sólidos naturales empleados en el proceso de producción de las carcasas de madera se obtienen en fincas aledañas estas obtienen un permiso de la CARDER; para cortar la madera de café y así vender la madera sobrante después del soqueo.

El área de influencia corresponde en su mayoría a una zona rural rodeada por cultivos de café, el árbol de café o cafeto cuyo nombre científico es (*Coffea)* perteneciente a la Familia: Rubiáceas una de las más numerosas, abarca 500 géneros y 800 especies, es un género de arbusto que crece en la región tropical y lo constituyen árboles, arbustos y bejucos comprendiendo cerca de 10 especies cultivadas por el hombre y otras 50 silvestres, algunas de las variedades de café arábigo más cultivadas son: Típica, Común Borbón, Caturra, Colombia y Maragogipe, el arbusto mide 3-7 m de altura, aunque alcanza los 10 metros en estado silvestre.

Estudios realizados por la empresa Monarca han determinado que la madera de café puede ser obtenida por cualquier especie de café, pero debe tener ciertas características para su uso como son no estar afectada por plagas, presentar nudos sanos que deben cuidarse durante todo el proceso de crecimiento del arbusto mediante poda y aplicación de cicatrizantes y presentar una conicidad y diámetro continuos a lo largo del palo de 5.0 centímetros.

Arte KABAJ ha encontrado la oportunidad de transformar los residuos pos cosecha del café en un novedoso producto y de esta forma contribuir al buen uso de los recursos naturales. Esta asociación es regida por valores y principios que no causan daños al medio ambiente incluyendo al ser humano como parte vital de su misión, teniendo en cuenta a sus vecinos, socios y operarios garantizando un excelente proceso y un producto final de alta calidad.

El surgimiento de microempresas o pequeñas organizaciones es positivo para la vereda el Manzano que genera empleos directos e indirectos, en el caso de Arte KABAJ son ocho empleos directos, los cuales contribuyen a mejorar la calidad de vida de sus familias generando ingresos y una estabilidad económica y emocional, así mismo las labores de esta organización contribuyen a impulsar al sector artesanal y contribuye a conservar las tradiciones culturales de la región por medio de sus obras e implementan tecnologías limpias con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible.

Arte KABAJ como asociación artesanal conformada por un grupo de personas que busca fortalecer su labor y ampliar su capacidad productiva y contribuir al bienestar de sus trabajadores y asociados; ejerce su labor teniendo en cuenta valores como: Respeto a la dignidad humana, cultura organizacional, mejorar la calidad de vida del cliente interno (empleados), ética, conciencia ambiental.

La asociación desarrolla su actividad en un ambiente propicio para el desarrollo de sus integrantes y por ende da la comunidad, al fomentar la creación de iniciativas empresariales en Biocomercio en el departamento de Risaralda;

teniendo en cuenta el respeto por el medio ambiente, el adecuado uso y aprovechamiento de los recursos naturales.
La actividad que realiza arte KABAJ implica relacionarse e involucrarse con diferentes grupos de trabajo que intervienen en la elaboración de su producto como son:

Proveedores: Este grupo provee la materia prima para su posterior transformación, se caracterizan por ser personas con un nivel de escolaridad primario con experiencia en el manejo del café y la administración de sus fincas. Arte KABAJ busca ofrecer precios justos y contribuir así a que sus propietarios cuenten con recursos económicos e ingresos adicionales, esta asociación en su calidad de cliente se asegura de la claridad en la propiedad de los terrenos de los cuales es extraída la madera de café, de igual manera la asociación espera obtener de sus proveedores materia prima de excelente calidad y así garantizar la permanencia y continuidad del acuerdo comercial.

Asociados/Trabajadores: Actualmente la empresa cuenta con cuatro socios y cuatro trabajadores este grupo está integrado por personas en su mayoría con nivel de escolaridad técnico y universitario, solo un integrante tiene nivel primario.
El establecimiento de Arte KABAJ ha beneficiado a los trabajadores desarrollando sus capacidades de creación de obras artesanales y motivándolos a laborar de forma independiente y aprovechar integralmente los recursos naturales al combinarlos con tecnologías apropiadas.
Por tal motivo se hace necesario que cada uno de sus socios y trabajadores, desarrollen su trabajo de manera comprometida, responsable y lograr así ganancias y beneficios colectivos fortaleciendo su labor por lo tanto es realizar periódicamente reuniones que evalúen el grado de desempeño de cada integrante de la asociación.

Comunidad aledaña: El sector cercano a la sede de trabajo de Arte KABAJ presenta características propias de un poblado rururbano, como el asentamiento de familias conformadas por cuatro a cinco personas dedicadas a la agricultura y el comercio, y ser una zona de alto flujo vehicular es así como se ubican restaurantes, ebanisterías y elementos de decoración.
Por lo tanto el establecimiento de Arte KABAJ en esta vereda surgió como consecuencia de que la mayoría de sus socios llegaron a la zona años atrás; buscando bienestar, descanso y la sencillez de la vida rural, con el surgimiento de la asociación se espera general un impacto positivo en la comunidad, a través de la generación de empleo para sus habitantes, promover la vereda como un sector de desarrollo comercial y turístico, lo cual permitirá la llegada de nuevos clientes y visitantes beneficiando por ende a los otros negocios ubicados en la vereda.
Arte KABAJ desea ser una asociación representante de la comunidad ante instituciones gobernantes y no gubernamentales; que deseen desarrollar proyectos en la región y más aún cuando estén relacionados o impacten directamente al bienestar de sus habitantes, teniendo en cuenta que algunos de los socios poseen conocimientos y aptitud para representar a la comunidad y ser interlocutores entre los implicados.

A futuro la asociación espera tener la capacidad económica para apoyar el desarrollo de actividades de integración entre sus vecinos, sin olvidar que estas ya se vienen realizando como es el caso de la celebración del día de los niños. En conclusión los beneficios a la comunidad aledaña son directos y se pretende que se consoliden en el tiempo.

6.2.16 Sistema de seguimiento

Con el propósito de evaluar y monitorear el desempeño de la asociación, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa se plantea aspectos financieros, administrativos, productivos, sociales y ambientales e indicadores con variables evaluadas en un tiempo determinado.

Cuadro 34: Sistema de seguimiento

ASPECTO	INDICADOR	MEDIDA	FRECUENCIA
Financiero	Incremento en el # de distribuidoras del producto Adquisición de apoyo económico Ampliación de los activos de la asociación	# de distribuidoras en cada ciudad. # de proyectos benéficos adquiridos. # de activos incrementados	**Anual**
Administrativos	Capacidad de distribución de roles y funciones dentro de la asociación. Fortalecimiento y adquisición de capacidad administrativa. Incremento en el # de socios.	# de faltas por incumplimiento al manual de funciones. # de capacitaciones recibidas. # de nuevos socios.	
Productivos	Incremento en la capacidad instalada. Incremento en la capacidad productiva de la asociación. Incremento en la adquisición de insumo.	# de equipos adquiridos # de nuevos productos fabricados. # de insumos adquiridos.	**Anual**
Social y Ambiental	Generación de empleo en la comunidad. Generación de proyectos ambientales por la asociación. Incremento en el nivel salarial de los empleados.	# de empleos generados. # de proyectos ejecutados. # de empleados beneficiados	**Anual**

Fuente: Adaptado de la guía para la elaboración de planes de biocomercio Instituto Alexander Von Humboldt.

6.3 CONFLICTOS Y POTENCIALIDADES DE LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ

6.3.1 Elaboración análisis DOFA

Durante la realización de las actividades propuestas con los miembros de la Asociación como talleres, reuniones informales y observación participante se identificaron situaciones que hacen parte del desarrollo cotidiano de la asociación, teniendo en cuenta que en cualquier grupo los entornos son el reflejo de las personas y que cada una de ellas presenta una personalidad, dichos comportamientos influyen sobre aquellas debilidades y fortalezas expresadas o resumidas en conflictos, y las situaciones que hacen parte del ambiente externo pero que tienen influencia directa sobre la asociación son las oportunidades y amenazas que conllevan a las potencialidades, estas condiciones se plasmaron en la matriz DOFA.

La matriz DOFA (Cuadro 14), se construyó después de analizar conjunta y estratégicamente las condiciones internas y externas de la asociación, teniendo en cuenta que esta herramienta proporciona la información necesaria para la ejecución de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores proyectos, a partir de la minimización de las debilidades y amenazas y la maximización de las fortalezas y oportunidades; las cuales a mejoraran el ambiente y crearan las condiciones que contribuyan al fortalecimiento de la Asociación Arte KABAJ.

Es así como se identificó como fortalezas aquellos aspectos con los que cuenta la asociación y que inicialmente fueron la causa del inicio del negocio en conjunto como la búsqueda de sacar adelante un proyecto que les permitiera hacer uso adecuado y consiente de los recursos naturales disponibles en el medio, la independencia laboral y el plasmar en sus productos su creatividad, esas fortalezas se han consolidado al lograr mantener el proyecto y ver como su Asociación se ha posicionado en el sector artesanal.

De igual forma se reconoce que con el pasar del tiempo se presentaron situaciones desfavorables que han obstaculizado el normal desarrollo de la Asociación y el alcance de sus objetivos dichas debilidades se han reflejado en la deficiente maquinaria disponible, el deficiente capital de trabajo y en la baja demanda del producto en ciertas épocas del año, estas debilidades han afectado los ingresos del grupo, el ánimo de los trabajadores y asociados tanto así que algunos de ellos se han desvinculado de la Asociación.

A partir del análisis externo se identificaron las amenazas que afectan negativamente a la Asociación y que tienen relación directa sobre su labor, estas amenazas dependen de aspectos económicos , políticos, culturales destacándose principalmente el bajo apoyo de las instituciones públicas y privadas, se reflejan el poco crecimiento de la asociación y la baja demanda y oferta del producto, de igual forma se visualizaron desde el medio externo las oportunidades las cuales afectan positivamente la labor del grupo, estas oportunidades han sido aprovechadas por los socios en la búsqueda de ampliar su mercado y en la mejora de sus condiciones labores como el apoyo económico invirtiendo algunos de esos recursos en la adquisición de maquinaria adecuada.

Cuadro 35: Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
Conocimiento de canales de comercialización. **Producto novedoso por sus características únicas y ecológicas.** **Producto final amigable con el medio ambiente y de bajo impacto ambiental.** **Eficiente aprovechamiento de la materia prima.** **Compromiso de los asociados con el cuidado de los recursos naturales.** **Disponibilidad de personal capacitado en el manejo de RSN y producción de artesanías.**	Deficiente capital de trabajo. Desconocimiento y poco interés en el manejo en los recursos económicos y financieros. Escases recursos económicos para asistir a eventos o exhibiciones de productos artesanales. Insuficiente producción para asistir a eventos de comercialización. Deficiencia en la asignación de cargos y cumplimiento del manual de funciones en la asociación. Inexistencia de un espacio más amplio y adecuado para laboral. Deficiente uso de herramientas de seguridad industrial. Escaso apoyo de familiares a los socios y trabajadores. Escaso personal con conocimientos administrativos. Remuneraciones inequitativas Intereses particulares en los miembros de la asociación.
Oportunidades	**Amenazas**
Acceso a posibles créditos de entidades privadas. **Suficiente oferta y diversidad de materia prima en la región.** **Donación de materia prima de vecinos.** **Interés de entidades gubernamentales por impulsar proyectos de biocomercio.** **Posible certificación ISO 14001 por la implementación de buenas prácticas ambientales y equilibrio entre el mantenimiento de la rentabilidad y la reducción de los impactos en el ambiente.** **Generación de trabajos en la comunidad.** **Capacitaciones con el fin de fortalecer administrativamente la asociación.** **Ampliación del mercado debido al impulso del sector a nivel nacional.** **Apoyo al sector artesanal de entidades gubernamentales y no gubernamentales.** **Alianza con la corporación tecnológica con el pacifico**	Deficiente demanda del producto. Afectación a las ventas por el precio del dólar. Mayor demanda de la producción tradicional de memorias USB. Ineficiente gestión de entidades lideres para la ampliación del mercado de las artesanías Competir con los precios de la USB tradicional. Surgimiento de tecnologías que desplacen o disminuyan la demanda de USB en madera. Desinterés de entidades por las actividades artesanales a la región. Existencia de plagas que afectan la materia prima. Inconvenientes con los propietarios de cafetales cercanos que afectan el insumo de la madera de café.

Fuente: Elaboración propia

Luego de la identificación de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, se establecieron las estrategias FO; buscando maximizar tanto las fortalezas como las oportunidades, continuando con las estrategias DO; en las cuales se minimizan las debilidades y se aprovechan las oportunidades, así mismo se establecieron las estrategias FA; con estas se pretende maximizar las fortalezas y minimizar las amenazas y por ultimo las estrategias DA; en las que se busca minimizar las debilidades y las amenazas.

Cuadro 36: Análisis DOFA

Estrategias FO	**Estrategias DO**
Aprovechar el apoyo de las entidades públicas y privadas y el acceso a créditos para ampliar su mercado. **Ampliar su portafolio de productos aprovechando otros residuos sólidos naturales.** **Impulsar la publicidad para la compra de productos a base de residuos sólidos naturales.** **Crear nuevos empleos para la comunidad a partir de la reutilización y reciclaje de los RSN.** **Aprovechar el apoyo a proyectos de biocomercio para impulsar la asociación y garantizar so sostenibilidad.** **Integrar las capacitaciones con el manejo en la producción de productos artesanales para fortalecer administrativamente la asociación.** **Fructificar la certificación para mejorar la calidad del producto y ser más eficientes.**	Hacer uso de los créditos y así incrementar el capital de trabajo. Buscar alianzas con otras asociaciones inmersas en el biocomercio y ampliar su oferta de productos ecológicos. Involucrar a los familiares en la asociación incrementando el nivel de producción y generando nuevos empleos. Ampliar su mercado y obtener mayores ingresos con los cuales incrementar los salarios a los integrantes de la asociación. Aprovechar las capacitaciones recibidas y ser más exigentes con el uso de las herramientas de seguridad industrial. Con la utilización de las herramientas administrativas, fortalecer la estructura organizacional de la asociación. Ser más activos en los proyectos de biocomercio que se desarrollan en la región. Asociarse con artesanos de la vereda ampliando su espacio de trabajo y su producción.
Estrategias FA	**Estrategias DA**
Incrementar las ventas en el mercado nacional, buscando nuevos consumidores. **Concretar alianzas con proveedores de la materia prima, disminuyendo los costos de producción.** **Buscar nuevas opciones de productos con la utilización de residuos sólidos naturales.** **Nuevas estrategias de mercadeo que incrementen la venta del producto.** **Aprovechar eventos de carácter ambiental y ofrecer el producto.** **Crear alianzas con centros educativos o centros masivos de productos tecnológicos.**	Buscar el apoyo de entidades como ONGs, y fortalecer financieramente te la asociación. Gestionar proyectos y beneficios colectivos con la comunidad aledaña. Buscar apoyo político para incrementar beneficios hacia el sector artesanal. Fortalecer las relaciones y convenios con los consumidores, productores. Concretar sociedades con comunidades con gran oferta de materias primas o RSN, disminuyendo los costos de producción y a su vez haciendo uso adecuado de los recursos del medio.

Fuente: Elaboración propia

6.4 PROPUESTA ADMINISTRATIVA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ARTE KABAJ

El último objetivo del trabajo desarrollado pretendía construir participativamente una propuesta que condujera al fortalecimiento administrativo de la asociación de artesanos Arte KABAJ desde la perspectiva del biocomercio; esta propuesta se construyó después de realizar el diagnóstico de la asociación en que se realizó un análisis a su estado organizativo, financiero, ambiental y cultural, así mismo se realizó un análisis interno y externo de la asociación en el que se identificaron sus conflictos y potencialidades; estas dos herramientas fueron de gran utilidad en la construcción de la propuesta final.

Programa: Integración organizacional

Objetivo: Contribuir a la consolidación de la estructura organizacional de la asociación Arte KABAJ.

Proyecto 1: Uso de las herramientas planteadas en el proceso de visualización de la asociación.
Este proyecto permitirá visualizar la asociación en aspectos como la visión, misión, y valores, formulados en el Plan de negocios de la asociación.

Resultado 1: Autoevaluación del cumplimiento de los elementos planteados en el proceso de visualización.

Proyecto 2: Restructuración del manual de funciones.
Este proyecto se propone teniendo en cuenta que aunque la asociación cuenta con un manual de funciones, se debe exigir más en el cumplimiento de compromisos y deberes adquiridos.

Resultado 2: Cada integrante de la asociación cumpla con responsabilidad su función de acuerdo con el estipulado al manual de funciones.

Proyecto 3: Vinculación de nuevos integrantes de la vereda a la asociación.
Este proyecto busca que a partir de la asociación se generen nuevos empleos para los vecinos y habitantes de la vereda el Manzano.

Resultado 3: Ampliación de capital humano mayor número de socios e incremento en la producción de productos.

Programa: Arte KABAJ y su entorno.

Objetivo: Crear estrategias ambientales y sostenibles para la asociación y su entorno.

Proyecto1: La comunidad y el reconocimiento de los residuos sólidos naturales.

Se pretende con este proyecto dar a conocer a la comunidad los benéficos de uso y reutilización de los RSN a partir de la labor realizada por la asociación.

Resultado 1: Número de personas involucradas en el proyecto de aprovechamiento de residuos sólidos naturales.

Proyecto 2: Educación ambiental desde Arte KABAJ

Se buscara difundir los conocimientos de los integrantes de la asociación en temas ambientales, para brindar acompañamiento en proyectos que se relacionen con el uso y aprovechamiento de los recursos naturales de la región.

Resultado 2: Número de personas e instituciones capacitadas e instruidas en el buen uso y aprovechamiento de los recursos naturales a su disposición.

Proyecto 3: Alianza entre la asociación Arte KABAJ y entidades públicas y privadas.

Este proyecto se plantea con fin de de que la asociación busque alianzas con otras entidades nacionales que le permitan incrementar su producción, disponer de nuevas materias primas, generar empleo en otras regiones, y difundir su idea del aprovechamiento de los RSN.

Resultado 3: Número de proyectos generados y ejecutados con otras entidades públicas y privadas a nivel nacional.

Proyecto 4: Reutilización de los residuos de producción.

Este proyecto se propone teniendo en cuenta que después del aprovechamiento de la materia prima natural, se generan unos residuos como el aserrín que puede ser empacado y comercializado en papelerías y centros educativos, de esta forma seria un producto de bajo precio para los consumidores y un ingreso adicional para la asociación.

Resultado 4: Número de convenios para vender el subproducto.

Programa: Hacia el posicionamiento de la asociación en el mercado

Objetivo: Se buscara fortalecer los lazos comerciales existentes y buscar nuevas mercados para la distribución del producto.

Proyecto 1: Asistencia activa a eventos de carácter ambiental en universidades y centros de capacitación.

Reconociendo la necesidad de ampliar su mercado, es preciso que la asociación se dé a conocer en otros escenarios buscando nuevos posibles clientes y contactos, a su vez dar a conocer su idea, de la posibilidad de crear proyectos de emprendimiento sostenibles y amigables con el medio ambiente.

Resultado 1: Número de eventos asistidos y de negocios concretados con nuevos compradores.

Proyecto 2: Proyección financiera.

Este proyecto se plantea buscando la utilización del análisis financiero realizado dentro del plan de negocios de la asociación en que se evalúa proyectivamente el estado financiero del negocio.

Resultado 2: Disposición y utilización de elementos financieros que ayuden a la toma de decisiones y evalúen su rentabilidad económica.

Responsables: Para la ejecución de los proyectos planteados en la propuesta se necesita de la mayor disposición, responsabilidad y compromiso de todos los integrantes de la asociación, además de la colaboración de vecinos y habitantes de la vereda, igualmente es importante el apoyo de las entidades públicas como CARDER, UTP, Alcaldía de Pereira, Gobernación de Risaralda, Cámara de comercio y entidades privadas como ONGs, Universidades Libre, Andina, Católica y otros centros educativos de la región. De esta manera se contribuirá a que la asociación continúe con su importante labor dentro del mercado artesanal.

CONCLUSIONES

La actividad artesanal en Colombia es una expresión de la cultura del territorio, su motivación principal es el bienestar común y aceptación de sus obras; quienes pertenecen a este sector utilizan los materiales que tienen a su disposición en sus entorno natural, transformando estas materias primas en objetos útiles e innovadores esto les permite obtener sus propios ingresos y crear nuevos empleos para sus comunidades.

Las herramientas administrativas para el análisis de la asociación Arte KABAJ como la elaboración de los planes de aprovechamiento, uso de los recursos naturales y de negocios permitieron fortalecer, organizar y direccionar a la asociación en proyectos futuros que conduzcan a consolidar y posicionar sus productos en mercados más amplios a nivel regional y nacional.

La construcción de planes de negocios, uso y aprovechamiento de los recursos naturales propuestos por el biocomercio y desarrollados en Arte KABAJ permiten impulsar sus ideas novedosas y creativas de manera que sean viables económica, ambiental y socialmente, contribuyendo de esta forma en ser una asociación ejemplo para otras organizaciones al incentivar la importancia de emplear tecnologías amigables con el ambiente en procura de la protección y conservación de los recursos naturales.

Los denominados Residuos Sólidos Naturales disponibles en el medio ambiente son insumos que ofrecen la posibilidad de crear nuevos productos, su proceso de transformación requiere de la creatividad del hombre de su visión para considerar útil y valioso un producto que está finalizando su ciclo de vida, Arte KABAJ es el resultado de un trabajo realizado con conciencia ambiental en que se unen ideas novedosa y el interés de aprovechar equilibradamente los recursos naturales disponibles en el entorno.

El sector del biocomercio en el que se encuentra inmersa Arte KABAJ es de gran importancia para la región y el país teniendo en cuenta que este sector permite crear escenarios de conservación de los recursos naturales, al impulsar a pequeñas asociaciones en ejecutar actividades relacionadas con el uso integral de la biodiversidad generando así ingresos que contribuyen a la mejora de la calidad de vida de los asociados y sus familias.

RECOMENDACIONES

El fortalecimiento de la asociación Arte KABAJ depende de gran medida del apoyo interinstitucional que le brinden las entidades públicas y privadas, representado en recursos económicos, capacitaciones, maquinaria y materia prima; estos recursos permiten que se consolide la labor del grupo de trabajo de madera sostenible.

Desde la perspectiva del administrador ambiental y en su capacidad de gestor de proyectos puede impulsar y apoyar el desarrollo de ideas vinculadas con el programa de biocomercio, como es el caso Arte KABAJ al aportar desde su conocimiento en la planificación y organización de las asociaciones y comunidades de manera que puedan desarrollar sus proyectos de forma integral.

Se debe considerar la realización de los planes de negocio, aprovechamiento y uso de los recursos naturales en las organizaciones que utilicen materias primas de origen natural en procura de beneficiar administrativamente a la organización y su labor haciendo uso eficiente de los recursos disponibles en su medio.

La realización de estos planes en la asociación Arte KABAJ son estudios y documentos que deben estar en continua actualización, teniendo en cuenta la oferta de nuevos productos, la utilización de otras materias primas y los cambios que se generen en la asociación a fin de disponer de herramientas más acordes con la realidad de la asociación.

Se hace necesaria la recopilación de estos estudios en las distintas organizaciones que desarrollan actividades relacionadas con el biocomercio a fin de disponer de documentos base para nuevas iniciativas en este campo.

Existen aún grandes barreras que impiden la implementación de procesos de biocomercio en la región, especialmente para los pequeños productores y asociaciones en relación a la consecución del etiquetado y las certificaciones, la falta de estrategias de comercialización para ofrecer sus productos, la deficiente publicidad para crear una cultura que se motive por el consumo de los productos naturales y la poca investigación que se desarrolla en la búsqueda de alternativas para el aprovechamiento de los recursos naturales que posee la región.

Colombia es un país que dispone de gran cantidad de recursos naturales y esta situación lo compromete a realizar un uso adecuado del mismo, es así como por medio del biocomercio se puede ejecutar proyectos para su buena administración y aprovechar su oferta para mejorar la economía en comunidades vulnerables cercanas fuentes de alta riqueza natural, implementando estrategias que garanticen la sostenibilidad de las especies utilizadas.

BIBLIOGRAFÍA

Becerra M.T.2002 Plan de aprovechamiento y uso de recursos naturales: Guía para empresarios de Biocomercio. Instituto de recursos Biológicos Alexander Von Humboldt. Bogotá, Colombia 2002. 48p

Becerra M.T.2002 Guia para la elaboración de un plan de negocios para empresas de bicomercio: Biocomercio sostenible. Instituto de recursos Biologicos Alexander Von Humboldt. Bogota, Colombia 2002. 40p

FAO. IAvH. 2006. Desarrollo empresarial comunitario de biocomercio sostenible en Colombia. Aplicación de la metodología análisis y desarrollo de mercado, by P.A. Lozada, M.H. Cendales, J.A. Gómez, M.T. Becerra, S. Grouwels. Forestry Policy and Institutions Working Paper No. 10. Roma, Italia.

Gonzales, A. y Guzmán S; 2004. Biocomercio: Una estrategia de desarrollo endógeno para Risaralda; Scientia et technica. Pereira. 297-301.Año X, N° 25. Pereira.

Gómez J. 2008. Biocomercio sostenible una estrategia de conservación y so sostenible de la biodiversidad. Revista Javeriana. 74-79.

Lozada, P.2006. Identificación de acciones orientadas a las incubadoras de empresas para el apoyo a empresas de Biocomercio. Proyecto CAF – GEF-PNUMA- Colombia. Instituto de investigación de recursos biológicos Alexander Von Humboldt. Bogotá.

Maluf, M.2003.Reseña de “El enigma del DON” DE MURICE GODELIER. Iconos Revista de Ciencias Sociales mayo .Número 16Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Quito Ecuador

Quintana, A P. 2005. Desarrollo, Comunidad y Gestión Ambiental. Teoría y Metodologías de Intervención. Universidad Tecnológica de Pereira. Programa ambiental GTZ. Colombia.

FUENTES ELECTRÓNICAS

Artesanías de Colombia. 2011. Consultado en http://www.artesaniasdecolombia.com.co

BIOTRADE. Biocomercio en Costa Rica.2012. http://www.inbio.ac.cr

Corporación Autónoma Regional de Risaralda. Biocomercio sostenible en Risaralda. http/www.Carder.gov.co

DMS. Ediciones e Investigaciones. 2012 Bogotá. http:// www. .dmsjuridica.com

Fondo Biocomercio Colombia 2012.http:// www.fondobiocomercio.com.

Instituto de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. http/ www.humboldt.org.co/biocomercio.

Ministerio de Medio Ambiente, 2002. Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes. Colombia. http/ www.miniambiente.gov.co/ mercados verdes.

Memorias foro sobre biocomercio, mercados verdes y desarrollo rural, 2009. http/ www.fondobiocomercio.com

PNUMA. Vázquez. Agricultura y biocomercio. http/ www.pnuma.org.

Sistema Nacional de información Cultural SINIC. Colombia. Http/ www.sinic.gov.co

Residuos sólidos naturales. http://residuosolidonatural.com

Ministerio del Medio Ambiente, Vivienda y desarrollo territorial. Memorias de foro sobre biocomercio, mercados verdes y desarrollo rural. Bogotá. 2009.