

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA,
EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS WAYUU.**

ALVARO JOSE MARTINEZ BERMÚDEZ

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS D.T Y C.**

2006

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA,
EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS WAYUU.**

ALVARO JOSE MARTINEZ BERMÚDEZ

**Monografía presentada para optar
al título de Administración De Empresas**

**Asesor
JORGE ALVIS ARRIETA
Economista**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS D.T Y C.
2006**

Nota de Aceptación

Presidente Del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena de Indias Mayo de 2006

Cartagena de Indias, D. T. y C. 5 de Mayo de 2006

Señores

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Administración de Empresas

Universidad Tecnológica de Bolívar

Ciudad

Cordial Saludo:

Por medio de la presente les manifiesto que he orientado, guiado y asesorado, al estudiante ALVARO JOSE MARTINEZ BERMÚDEZ, CODIGO 9911026 en su monografía titulada "**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS WAYUU**", Requisito Indispensable para obtener el título de Administrador de Empresas.

Cordialmente,

JORGE ALVIS ARRIETA

Economista

Cartagena de Indias, D. T. y C., 05 de Mayo de 2006

Señores

COMITÉ DE GRADUACION

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar

Ciudad

Cordial Saludo:

A continuación me permito presentar la monografía titulada **PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS WAYUU**”, Realizada por el estudiante Alvaro José Martines Bermúdez.

Agradeciendo la atención prestada, y en espera que sea de su entera satisfacción.

Cordialmente,

ALVARO JOSE MARTINEZ BERMÚDEZ

Cód. 9911026

Autorización

Cartagena de indias; D.T Y C.

Yo ALVARO JOSE MARTINEZ BERMUDEZ

identificado con el numero de cedula 84.087.043 de la Guajira
autorizo a la Universidad Tecnológica De Bolívar, para hacer uso
de mi trabajo de grado y publicarlo en el catalogo online de la
biblioteca.

NOMBRE DEL ESTUDIANTE

Nota de Aceptación

Presidente Del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena de Indias Mayo de 2006

CONTENIDO.

	PAGINAS
RESUMEN	
INTRODUCCION	
0. PROPUESTA DE LA MONOGRAFIA	1
0.1 Identificación del Problema	1
0.2 Objetivos	2
0.2.1. Generales	2
0.2.2. Específicos	2
0.3. Justificación	2
0.4. Metodología de Trabajo	3
1. MARCO DE REFERENCIA	4
2. DEFINICION DE LOS PRODUCTOS	5
2.1. Hilo	5
2.2. La paja	14
2.3. El barro	16
3. ANALISIS DEL MERCADO DE LAS ARTESANIAL	18
3.1. Mercado mundial	18
3.1.1. Países con mayor nivel de producción	21
3.2. Mercado nacional	22
3.3. Mercado objetivo	24
3.3.1. Acceso al mercado de Francia	25
3.3.2. Acuerdos comerciales	25
3.3.3. Perfil de logística desde Colombia hacia Francia	27
4. PROPUESTA PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE ARTESANIAS WAYUU EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUJIRA	28
4.1. Descripción del departamento de la guajira	28
4.2. Los wayuu	29
4.3. Producción artesanal Wayuu	31
4.4. Oferta regional	34
4.5. Análisis de los precios	36
4.5.1. Costos de producción	36
4.5.2. Determinación de los precios de exportación	38
4.6. Creación de la empresa	40
4.6.1. Organigrama	42
4.6.2. Visión	42
4.6.3. Misión	42
4.7. Análisis de comercialización de los productos	43
4.7.1. Proceso de comercialización	43
4.7.2. Análisis foda	43

4.8. Estudio técnico	44
4.8.1. Tamaño óptimo de la empresa	44
4.8.2. Proceso de producción	45
4.8.3. Oficina de Cartagena	48
4.8.4. Oficina de Riohacha	49
4.9. Estructura administrativa de la empresa expowayuu	50
4.9.1. Contrato de arrendamiento	50
4.9.2. Contrato de personal	50
4.9.3. Selección de proveedores	50
4.9.4. Aspecto administrativo	51

5. ESTADOS FINANCIEROS 52

CONCLUSION

RECOMENDACION

LISTA DE CUADRO

	PAGINA
CUADRO 1 PRODUCTOS	33
CUADRO 2 OFERTA REGIONAL	34
CUADRO 3 CANTIDAD PRODUCIDA MES	35
CUADRO 4 COSTO DE PRODUCCION	36
CUADRO 5 DETERMINACION DE LOS PRECIO DE EXPORTACION	39
CUADRO 6 PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION	53
CUADRO 7 ESTADO DE RESULTADO	54
CUADRO 8 BALANCE GENERAL	55

LISTA DE IMAGEN

	PAGINA
IMAGEN 1 INDIGENA TRABAJANDO	16
IMAGEN 2 TRABAJO FINAL DEL BARRO	17
IMAGEN 3 MUCURA DE BARRO	17
IMAGEN 4 LAS ZONAS PRODUCTORAS DE ARTESANIAS COLOIANAS	23
IMAGEN 5 MAPA DE FRANCIA	24
IMAGEN 6 MAPA DE LA GUAJIRA	28
IMAGEN LOS WAYUU	29

LISTA DE DIAGRAMA

	PAGINAS
DIAGRAMA 1 ORGANIGRAMA	42
DIAGRAMA 2 PRODUCCION	45
DIAGRAMA 3 COMERCIALIZACION	46
DIAGRAMA 4 EXPORTACION	47
DIAGRAMA 5 CARTAGENA	48
DIAGRAMA 6 RIOHACHA	49

LISTA DE FOTOS.

	PAGINAS
TEJIDOS TRADICIONALES	6
GUAIREÑAS HOMBRE	7
GUAIREÑAS MUJER	7
MOCHILA KATAWI	8
MOCHILA SUSU UTTIAKAJATU	9
MOCHILA SUSUCHON	9
MOCHILA KAPOTERA	9
CHINCHORRO	10
CHINCHORRO KAYULAINSU	11
CHINCHORRO KOLOMPIANO	11
CHINCHORRO DE TELARAÑA	12
MANTAS	13
PULSERA KANASPI	14
SOMBRERO	15
SOMBRERO FEMENINO	15
SOMBRERO MASCULINO	15
ARTESANIAS WAYUU	32

RESUMEN

1. TITULO:

PROPUESTA PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE ARTESANIAS WAYUU EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUJIRA

2. AUTOR

Alvaro José Martínez Bermúdez CODIGO 9911026

3. OBJETIVO GENERAL:

Investigar las viabilidades financieras, económicas, tecnológicas para la creación de una empresa productora, comercializadora y exportadora de artesanías Wayuu

4. SISTESIS DE METODOLOGIA.

El trabajo se diseño en tres etapas que fueron.

1 se realizo visitas a las rancherías (vivienda) de los indígenas investigando los productos artesanales

2. identificamos por medio de entrevista e investigaciones a varias comunidades indígenas las condiciones económicas las habilidades que tienen al realizar sus artesanías

3. por medio de investigaciones de Internet y la casa de la cultura se estableció el mercado donde posiblemente pueden ir dirigida las artesanías

5. SÍNTESIS DE RESULTADO

Las artesanías indígenas, representan un legado histórico y cultural para la nación y contribuyen al fortalecimiento de la identidad. Uno de los avances logrados, es que algunos productos artesanales de la cultura Wayuu se han dado a conocer en otros países, como los Estados Unidos y Panamá, logrando la exportación de ellos; sin embargo, esta es mínima en relación a la capacidad productiva y las necesidades de la comunidad Wayuu.

Lo ideal para la cultura es poder ampliar la comercialización de sus artesanías dándolas a conocer a otros países como España, Francia, Italia ya que estos países europeos son compradores activos de artesanías estas son muy apetecidos por sus colores, diseños exclusivos y por el hecho de ser elaborados a mano.

6. SÍNTESIS DE CONCLUSIÓN

Los wayuu son considerados como grandes artesanos pero sus condiciones de producción no son las mejores no permiten tener la capacidad de un mejor control al producir sus artesanías. Por su parte y de vital importancia, enseñarles a los wayuu las tendencias nuevas como los distintos colores, formas, tamaños etc. que se usan en los mercados y poder así tener bienes muy atractivos. Para la satisfacción de los mercados extranjeros

7. ASESOR O DIRECTOR

JORGE ALVIS ARRIETA (Economista)

INTRODUCCIÓN

La característica fundamental del mercado mundial en el tema de exportaciones, es la enorme competencia, lo que obliga a las empresas a mantener un desarrollo sostenible mucho más agresivo que en épocas anteriores. La Unión Europea y Norteamérica son mercados atractivos y únicos.

En América Latina la producción de artesanías indígenas para turistas y mercados de exportación ha repercutido de diferente manera en estos pueblos, en tanto que en la mayoría de los casos se ha agravado la pauperización de los productos, incrementándose la marginalidad económica y política de los mismos, en otros se ha producido un desarrollo autogestionario que ha reforzado las instituciones culturales locales.

Países como Bolivia, Colombia, Ecuador, Guatemala, México y Perú (se trata de lugares ordenados en torno a los espacios ordenados del imperio Inka y los protagónicos en el proceso Maya-Azteca) fueron los sitios donde mayor desarrollo tuvieron las civilizaciones precolombinas y donde preexistían a la conquista concentraciones de artesanos, son los que cuentan actualmente con una mayor población, densidad y presencia cultural y artesanal.

El producto artesanal Colombiano aunque cuenta con un alto potencial en el mercado internacional no ha sido suficientemente promocionado y no existe una presencia nacional principalmente en el mercado Europeo, desaprovechando el potencial de la producción artesanal colombiana, como un importante generador de ingresos y empleos. La producción artesanal indígena es importante, porque es quizás la única a través de la cual estas comunidades generan valor con destino al intercambio.

En el caso de las artesanías Wayuu producidas en el Departamento de La Guajira las condiciones de producción no son las mejores, ya que la materia prima utilizada para hacer las artesanías no son de fácil obtención para ellos

porque no cuentan con ella en las rancherías (sitios de concentración WAYUU), sino que los artesanos tienen que trasladarse a las poblaciones cercanas para adquirirlos; el valor de la materia prima para ellos es comercial, no tienen precios especiales para los artesanos, el valor de los transportes los hacen quedarse en las plazas tejiendo sus artesanías en la calle para economizarse los gastos de transporte y poder sacar una pequeña ganancia de su obra artesanal. Las artesanías que están relacionadas con esta explicación son: las guaireñas, las mochilas, los chinchorros o hamacas, las mantas y las pulseras kanaspi. Muy a pesar de todo lo anterior las artesanías Wayuu se constituyen como unas de las más destacadas en el territorio nacional debido a la calidad de su elaboración más y colorido.

El presente trabajo tiene como objetivo general la creación de una empresa comercializadora y exportadora de artesanías Wayuu que contribuirá a satisfacer la necesidad de llevar productos auténticamente colombianos a mercados de países desarrollados.

Para realizar este trabajo se llevó a cabo un análisis de la manera como los indígenas Wayuu desarrollan sus artesanías, situación y localización de las fuentes productoras; además se estudiaron documentos e informaciones vía internet, todo esto, con el fin de proporcionar información específica acerca de la factibilidad de exportaciones de las artesanías Wayuu.

CONCLUSION

Al describir los productos de la cultura wayuu como un producto artesanal colombiano e identificar todos los factores como lo son: cultural, financiero, arancelarios y físico se puede decir que tiene una viabilidad comercial por la gran aceptación que tiene las artesanías en las decoraciones europeas.

Europa es un mercado muy atractivo por el alto consumo de bienes artesanales. Cada año los europeos destinan cada vez más dinero a las artesanías para satisfacer sus necesidades como la de decorar y los productos artesanales colombianos al mercado europeo firmados por Colombia.

Los wayuu son considerados como grandes artesanos pero sus condiciones de producción no son las mejores no les permiten poder tener la capacidad de tener un mejor control al producir sus artesanías por regalar aunque técnicamente se trate de un solo mercado son grupos de mercado nacional y regional cada uno con su propia identidad y característica.

Existen además una serie de acuerdos comerciales que abren la posibilidad de introducirlos. Es necesario la formación de una empresa que represente artesanalmente su cultura y que muestre su cultura en los mercados del mundo.

RECOMENDACIÓN

Los resultados en materia para realizar este proyecto de crear una empresa comercializadora y exportadora de artesanías wayuu deben tener en cuenta que el artesano no tiene las mejores condiciones de producción por la alta dificultad que tienen para conseguir la materia prima estas no son de fácil obtención ya que se encuentra a kilómetros de distancias de sus ranchería (vivienda) al crear la empresa se debería tratar de que el artesano tenga su materia prima en su ranchería para que no pierda tiempo de producción.

Por su parte y de vital importancia, enseñarles a los wayuu las tendencias nuevas como los distintos colores, formas, tamaños etc. que se usan en los mercados y poder así tener bienes muy atractivos.

Por ultimo tratar de crear en la conciencia del indígena wayuu un mejor nivel de vida que puede llegar a tener al elaborar sus artesanías

0. PROPUESTA DE LA MONOGRAFIA

0.1 Identificación del problema.

A juzgar por lo que se aprecia en el panorama artesanal Wayuu, aun sigue vigente el problema consistente en la falta de suficiente partidas presupuestales para su desarrollo en todas sus áreas: Capacitación, investigación, producción y comercialización.

El artesano Wayuu no tiene noción de los nuevos diseños, aparatos sofisticados, otras materias primas y avances tecnológicos que aparecen día a día. La producción es de poco volumen y se lleva a cabo en la ranhería o en los contados talleres dentro de los municipios donde habitan los artesanos indígenas. Para realizar su labor textil, los fabricantes de las artesanías utilizan anacrónicas herramientas como telares, bastidores, agudas y otros elementos rudimentarios.

La materia prima fundamental (hilo de carmencita y de cono, hilazas, cabulleras, nylon) es de precio prohibitiva, y a más de ellos, no se encuentran a la mano del trabajador artesanal, sino en lugares lejanos en consecuencia, se hace el producto más caro y menos competitivo.

La comercialización cuenta hoy, apenas con un mercado muy contraído y de muchas debilidades. Se encuentra enmarcado más en los domésticos, si se torna transitoriamente extralocal en la temporada turística. El consumidor es el ciudadano de la región y en ocasiones turistas y visitantes en general.

Cabe destacar que no se encuentra con amplias políticas de comercialización para las artesanías Wayuu, en lo que a crédito concierne por parte de las empresas privadas ni públicas, menos con sólidas políticas de mercadeo y canales de distribución limitado, esto como es obvio el desarrollo de las manualidades Wayuu.

0.2. Objetivos.

0.2.1. Generales: investigar las viabilidades financieras, económicas, tecnológicas para la creación de una empresa productora, comercializadora y exportadora de artesanías Wayuu.

0.2.2. Específicos.

- Identificar las características de los productos que elaboran los indígenas Wayuu.
- Reconocer las empresas que actualmente están involucradas en la exportación de artesanías Wayuu.
- Determinar las condiciones económicas del grupo indígena con el cual se va a trabajar.
- Determinar el mercado hacia donde se pueden dirigir los productos ofrecido.
- Realizar un análisis financiero con una proyección de cinco años.

0.3. Justificación

En la economía de Colombia, los productos artesanales que elaboran las diversas culturas indígenas no han tenido un papel importante dentro de la estructura del comercio internacional. En los últimos años, se inició un proceso de reconocimiento de valiosos trabajos que tienen la artesanías indígena, que representan un legado histórico y cultural para la nación y contribuyen al fortalecimiento de la identidad. Uno de los avances logrados, es que algunos productos artesanales de la cultura Wayuu se han dado a conocer en otros países, como los Estados Unidos y Panamá, logrando la exportación de ellos; sin embargo, esta es mínima en relación a la capacidad productiva y las necesidades de la comunidad Wayuu.

Lo ideal para la cultura es poder ampliar la comercialización de sus artesanías dándolas a conocer a otros países como España, Francia, Italia ya que estos

países europeos las artesanías son apetecidas por sus colores, diseños exclusivos y por el hecho de ser elaborados a mano.

La cultura Wayuu ubicada en la península de La Guajira, ha sobrevivido durante años en condiciones geográficas difíciles sin apoyo real del estado, su economía basada en el pastoreo y en las artesanías no están sufriendo todas las necesidades de la comunidad. Así buscar alternativas de mejoramiento para la población se constituyen en el interés primordial de esta investigación.

El acercamiento que se tiene con la cultura Wayuu, facilita un trabajo que pueda beneficiar a una parte de la comunidad indígena y permitir la creación de una empresa que pueda incrementar la producción de sus artesanías en las castas ampliando el mercado de exportación a lugares que no conocen el material elaborado y que pueden adquirirlo.

0.4. Metodología de Trabajo

El trabajo se diseñó en tres etapas que fueron.

- 1) Identificar las características de los productos artesanales de la cultura Wayuu: tipo de producto, materia prima, tiempo de elaboración, precio, costos y precio de venta, mano de obra.

Se investigó sobre las condiciones económicas del grupo indígena a trabajar actividades que realizan actualmente, habilidades y capacidades en la producción artesanal, comercialización de sus productos.

- 2) Obtener los datos necesarios para la elaboración del análisis del mercado objetivo, el análisis técnico, el económico y el financiero por medio de encuestas, entrevistas, estadísticas.
- 3) Elaboración y presentación del documento final.

1. MARCO DE REFERENCIA

La población objeto de estudio es reconocida por su tradición cultural. La cultura Wayuu, ha estado muy ligada a la producción artesanal, de allí la importancia de este proyecto como una alternativa económica orientada a beneficiar y mejorar las condiciones económicas de esta comunidad a través de un negocio internacional.

Se cuenta con personas que están interesadas y pueden invertir en el proyecto de exportación de productos artesanales de los Wayuu; lo más significativo es que dichas personas pertenecen a la misma región, lo que motivaría a otras a invertir en un futuro y así contribuir al desarrollo de su territorio.

Los indígenas que pertenecerían a dicho proyecto, tienen la motivación, el tiempo, los conocimientos para trabajar en la realización de los productos artesanales a exportar, con la calidad requerida para entrar al mercado internacional.

Estos elementos se convierten en los fundamentos básicos sobre los cuales se ha iniciado esta idea de negocio, cuyos aspectos principales se presentan en este documento.

2. DEFINICIÓN DE LOS PRODUCTOS

La materia prima a utilizar para la elaboración de los productos, son propios de una nueva generación de accesorios para decoración, colección y uso, que corresponden a un mercado exclusivo de aquellas personas que conocen del gran valor de las artesanías colombianas.

En el caso de las artesanías Wayuu, quienes poseen una gran variedad de productos de gran aceptación en los mercados nacionales e internacionales, las oportunidades de negocios en el mercado internacional.

Los productos artesanales de la cultura Wayuu, son fabricados con la materia prima que se define a continuación como son, el hilo, la paja y el barro.

2.1 EL HILO

El hilo, es una de las materias primas más importantes usadas en las artesanías de la cultura Wayuu, con éste, se realiza el tejido. La Guajira se identifica como tierra de tejidos. Esta península es, por excelencia tejedora, labor manual que tiene sus raíces en sus propios orígenes. El tejido se manifiesta en su “modus vivendi”, tradiciones y costumbres; tan ello es así, que una de las razones primordiales del “encierro” de la impúber, es lograr no solo su desarrollo en lo biológico sino, también, aprender a tejer, porque en la Guajira, tal como reza un viejo aforismo, “Tejer es ser mujer”.

Pero es aprender a tejer, la principal función de la niña durante su cautiverio. Debe adquirir las técnicas rudimentarias y la suficiente destreza para transmitir los conocimientos a los demás. Cumpliendo con todo esto, puede ya emprender una nueva vida social, casarse y procrear.

Tan compenetrado está el tejido en la idiosincrasia y la actitud filosófica del indígena ante la vida, que sus sueños representan variados aspectos de su

cotidianidad: las estrellas anunciadoras de la lluvia, las huellas de sus caprinos; la vulva de una burra y las tripas de la vaca.

Anteriormente la materia prima para el tejido, eran el algodón y el dividivi, cultivados por los indígenas, que servían respectivamente, para el trenzado y la coloración.

Con el advenimiento de las telas y los hilos del comercio regular, el artesano Wayuu sustituyó su material milenario por estos.¹

Con el tejido tradicional se hace: mochilas (Katawi), Mochilitas (Susuchón), Guayucos (Wayuwaite), Guaireñas (Sapatse), Guaireñas (Kamushalas), Mantas (Washen), Chinchorros (Suuí), Bolsos, fajas, pellones y otros más.

A continuación reseñaremos brevemente los artículos producidos y comercializados por el taller Artesanal Kanaspi:

Foto: Tejidos tradicionales



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

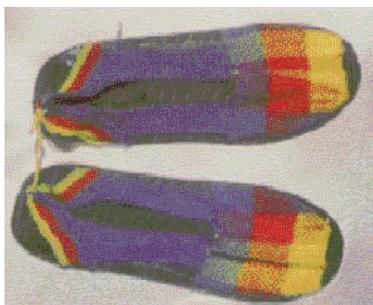
- **GUAIREÑAS (Zapatos)**

Es el calzado milenario de los indígenas. Su suela, generalmente es de caucho, lleva por delante una cubierta trenzada provista de un orificio por donde asoma el dedo anular del pie. La cubierta se ajusta por detrás y por los lados con unas

¹ Esta información procede de fuente directa en entrevista realizada a una Indígena Wayuu, Abril de 2005.

pequeñas bandas tejidas que ciñen el talón y se fijan en dos (2) hendiduras de las suelas.

Foto: guaireñas



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Para su confección, los artesanos utilizan un telar muy práctico que consiste en una mesita con pedal en la parte de abajo que mueve una varilla; esta a su vez, fija toda una fila de ganchos dando cabida a una pasada. Al soltar del pedal, caen los ganchos y da la segunda calada, y así sucesivamente. El ángulo de los ganchos puede variar según la talla deseada. Generalmente, las Guaireñas son negras o blancas, pero, en ocasiones también son en vivos colores.

Las Guaireñas son de dos (2) tipos; Las sencillas o masculinas y las femeninas, lujosas y adornadas con coquetas borlas sobre la parte delantera. Estas borlas, de nombre Wayuu Kamushalas, son de diversos tamaños, de acuerdo a la categoría social de la indígena. Las guaireñas sencillas se elaboran en un día, mientras que las lujosas o Kamashulas de hombres y mujeres se elaboran en un día y medio.

Foto: Guaireñas mujer.



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

- **MOCHILAS.**

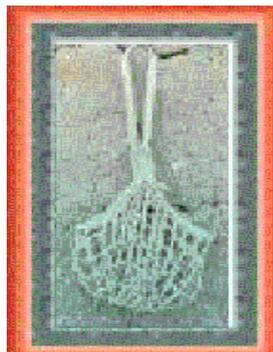
Son supremamente indispensables para la existencia del Wayuu, por la infinidad de usos que se les da. Sirven para guardar utensilios de cocina, mucuras, garrafas de chicha, prendas de vestir y demás pertenencias.

Son las compañeras ideales en sus frecuentes desplazamientos por el ancestral nomadismo del Wayuu, e incluso, colgadas en las rancherías son objetos decorativos por su llamativa vistosidad.

Se elaboran con la fibra del maguey y del algodón, pero hoy en día se prefieren los hilos de alegres colores que confieren vivacidad a sus tejidos.

La mochila Katawi, tejida generalmente a mano, es muy resistente y la más utilizada por los aborígenes. Se elaboran con cabuya sacada del maguey, y su diseño sencillo se fundamenta en un trenzado geométrico muy abierto. Son estas mochilas las que se cuelgan en todos los sitios de las viviendas y a manera de decoraciones, adornan los horcones de las rancherías. El tiempo para la elaboración es de 15 días.

Foto: Mochila Katawi



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Susuu Uttiakajatu, son las mochilas que se tejen con agujas rectas (UTTIA). Generalmente hoy estas agujas se traen de Venezuela, pero no es raro que se fabriquen con la llave que traen ciertos enlatados. Esta llave es enderezada y aguzada, aprovechando el ojo que ya traen en el extremo. Anteriormente las agujas (UTTIA) eran de huesos. El tiempo de elaboración es de 1 mes y medio.

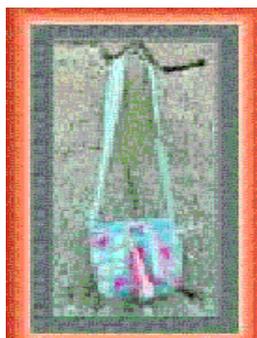
Foto: Mochila susu uttiakajatu



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

El Susuchón es una mochila portátil que llevan los Wayuu amarrada a los cordones de su Guayuco. En ellas se guarda el dinero (Net), es utilizada como un monedero. El tiempo de elaboración es de 5 días.

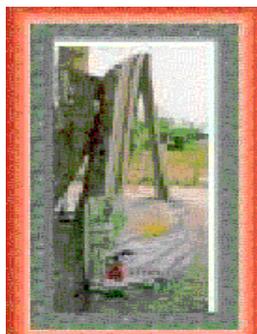
Foto: Mochila susuchon



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

La mochila Kapotera es una mochila abierta en forma de tula que utilizan los indígenas para cargar sus flechas y demás útiles de cacería. Por comodidad se lleva atravesada a la espalda para poder desplazarse en medio de los árboles en el momento de las coarcerías. El tiempo de elaboración es de 1 día y medio.

Foto: Mochila Kapotera



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

La elaboración de una mochila grande es de dos (2) meses, la Mochila mediana un (1) mes y medio, y la pequeña un (1) mes. La Susuchón se elabora en 5 días, la Kapotera en mes y medio.

- **CHINCHORROS**

De todos los artículos ancestrales de la artesanía Wayuu, es el chinchorro el más importante. Lo consideran como tal, por la multifuncionalidad de sus usos y aplicaciones enmarcados en diversos aspectos de la cotidianidad.

El chinchorro se compenetra con la vida del Wayuu, en todas sus expresiones:

En lo domésticos, es mueble de sala para recibir visitas y conversar, mesa para comer y cama destinada al descanso de la siesta y el sueño nocturno. Biológicamente es el sitio preferido para los suspiros de los enamorados, los retozos eróticos de la procreación, constituyéndose según el caso, en acogedora cuna o en cálida incubadora para los recién nacidos. De igual manera, es lecho de enfermo y de muerte y en antaño era la mortaja y depositario postrero de los difuntos.²

Foto: Chinchorro



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

En lo estético, es lo más representativo de la cultura Wayuu. Al colgarse en las rancherías, de por sí, un precioso y preciado ornamento que realza la imagen del rústico hogar por su coqueta policromía.

Digno de destacarse en el chinchorro en su connotación social: Mientras más adinerado sea su poseedor, tendrá numerosos y vistosos colores, costosos y de

² Esta información procede de fuente directa en entrevista realizada a una indígena Wayuu Abril del 2005

óptima calidad, lo que hace suponer que es un elemento clasista, dentro del contexto comunitario Wayuu.

Por su transparencia, elasticidad, estructura y diseño, los chinchorros pueden clasificarse en dos (2) grandes grupos: los trenzados con tripas y los de tramas espaciados sobre urdimbre sencilla o doble.

Los primeros son chinchorros generalmente de gran transparencia y elasticidad, tejidos en diversos tipos de trenzados que se aseguran en su parte media con un grueso grupo de hilos denominado Juyulain, tripa y ombligo.

El chinchorro Kayulainsu se elabora con diseños de líneas o franjas oblicuas que se cruzan formando rombos; estos se logra con un trenzado simple, más o menos tupido, en el cual los hilos se entretrejen uno a uno, en forma diagonal.

Foto: Chinchorro Kayulainsu



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

El chinchorro Kolompianoo es el más elástico. Los hilos se entrelazan de manera alterna con los adyacentes produciendo diseños de líneas y franjas verticales. Su dimensión es de 2.80 x 1.60 Mts y su material es el nylon.

Foto: Chinchorro Kolompianoo



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

El llamado chinchorro Pittouya es de gran transparencia y firmeza. Se confecciona con diseños de franjas diagonales y rombos, en el cual los hilos, además de entrecruzarse uno a uno, se tuercen por pares en ambos sentidos, resultando en tejido muy similar al de las mochilas piulan. Por último, existe un chinchorro mixto, en el que se combinan por secciones o en forma uniforme, dos (2) o tres (3) de la anteriores variedades de trenzados entrecruzamiento simple, entrelazamiento y trenzado con torsión para así obtener diseños de rombos concéntricos y líneas quebradas que alternan esta textura.

El chinchorro de telaraña, es igual al tejido que forman las arañas en los techos de las casas. Se dice según los mitos Wayuu que fue una araña la que enseñó a tejer a una niña en el momento de su encierro (Majayutt mujer señorita).

Foto: Chinchorro de telaraña



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Según el diseño del chinchorro, así será el tiempo que utilice la mujer artesana para elaborarlo, el chinchorro doble cara o doble fases se elabora en tres (3) meses, el chinchorro telaraña en dos (2) meses, el chinchorro de tripas de Hilazas y de hilo de cono Oasis o carmencita en un mes y medio, el Pitouya en dos (2) meses y medio, y el chinchorro Kolommpiano (Colombiano) se elabora en quince (15) días. Según el uso que se le dé a los chinchorros así será su vida de utilidad, puede durar hasta 50 años estando todavía como nuevos.

- **MANTAS**

Sin lugar a dudas, es la manta el producto más representativo, en el ámbito nacional e internacional de la artesanía Wayuu, aún siendo este la ropa por tradición de la nativa.

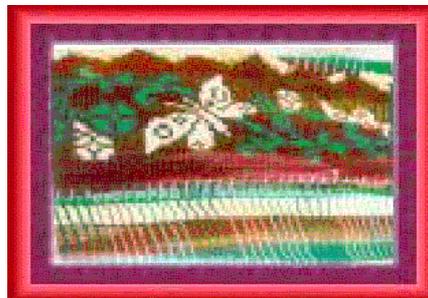
Foto: Mantas



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Esta tradicional prenda femenina es símbolo de respeto e identidad entre las comunidades Wayuu. Anteriormente se elaboraba con lana y algodón crudo, tejidas, cosidas o bordadas a mano, técnica ya en desuso por la introducción en el mercado de las modernas telas industriales. Actualmente se fabrican con una gran variedad de telas estampadas y multicolores, de fácil consecución en el comercio regional. La técnica de la confección puede ser simple, pintada a mano, bordada o paleteada o con apliques en crochet. Su diseño es muy sencillo, pero últimamente se adapta a una serie de variables, conforme a los vaivenes de la moda, por lo que no es extraño ver, hoy en día, mantas con un alto grado de sofisticación.

Foto: Mantas



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Según la artesana, se puede confeccionar con máquina de coser en un (1) día y la manta tejida que se elabora con agujas (UTTIAS) demora entre 15 y un mes dependiendo de su tamaño.

- **PULSERAS KANASPI**

Es muy común ver, al final de los antebrazos de los Wayuu unas pulseras que, más bien, parecen un micro empalizadas aprisionando sus muñecas. Además de sus connotaciones estético social, estas pulseras es una especie de amuleto que utilizan para imprimirse ánimo y estimular su perseverancia, a fin de concluir su tejido. Se confeccionan con unos palitos sacados de una planta llamada Kushinai. Se elaboran en Un día dependiendo de la agilidad del artesano. En la actualidad se elaboran 30 pulseras al día.

FOTO: PULSERA



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

2.2 LA PAJA

El segundo lugar en importancia en la cultura WAYUU, en cuanto a materia prima lo ocupa la paja, con la cual se elaboran los sombreros, esta paja se llama Mawisa, cultivada en la serranía de la Macuira. Los diseños incluyen sucesiones seriadas e irregulares de rombos, triángulos o figuras de torres con cruces y ocasionalmente letras. Todos estos diseños resaltan por el color generalmente negro de la paja teñida. Para realizarlo anteriormente se hacía con el fruto del Dividivi. Hoy en día, esta técnica ha sido sustituida por los tintes que elaboran los Arijunas (hombre blanco). Su elaboración demora cinco (5) día, y el sombrero de fajas se elabora en veinte (20) días, este sombrero lo usan muchos los Wayuu para **galantear a las mujeres.**³

³ Esta información procede de fuentes directas en entrevista realizada a una indígena Wayyu abril 2005

- **SOMBREROS**

Para completar su vestuario, el Wayuu recurre al sombrero, que así como sirve para cubrir la cabeza, también le imprime un toque de distinción.

Foto: Sombrero



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

Generalmente es el hombre quien más lo usa para sus viajes y cortos desplazamientos entre las rancherías, también para la caza, el pastoreo y trabajos agropecuarios.

FEMENINO



MASCULINO



Fuente: Fotografías tomadas por el autor.

2.3 EL BARRO

El tercer lugar en materia prima dentro de la cultura Wayuu, lo ocupa el barro, el cual se extrae de la madre tierra, de un lugar llamado jagüey, un pozo de agua hecho por ellos mismos, el cual usan para su consumo, sus actividades domesticas, para el uso de los animales y para la consecución del barro. Con el barro elaboran figuras que tienen que ver con su cotidianidad tales como la mucura, jarrón que utilizan para transportar el agua desde los pozos y figuras en miniaturas de sus chozas, sus mujeres laborando y de hombres fabricando Canoas.

Imagen: 1

INDIGENA TRABAJANDO



Fuente: Fotografía tomada de Internet en www.google.com

Imagen: 2

TRABAJO FINAL DEL BARRO



Fuente: Fotografía tomada de Internet en www.google.com

Las mucuras son utilizada por los indígenas para guardar los líquidos que utilizan para su consumo cotidiano como son: el agua, la mazamorra, la chicha etc.

Imagen: 3

Mucuras de Barro



Fuente: Fotografía tomada de Internet en www.google.com

3. ANALISIS DEL MERCADO DE LAS ARTESANIAS.

3.1 MERCADO MUNDIAL

El mercado mundial se caracteriza por una competencia enorme, tiende a un crecimiento comercial entre América Latina y Europa éstas prometen abrir oportunidades de negocios en el mundo de la exportación. El ciclo de los productos se está reduciendo, los precios de los productos bajan y los servicios que se ofrecen son mejores. Los exportadores de los países en desarrollo ya no pueden apoyarse solamente en sueldos bajos para ser competitivos. Alta calidad, desarrollo continuo de los productos, una imagen corporativa sana y buenos servicios ahora son tan importantes como la cuota de precios bajos.

Europa es un mercado muy atractivo lo que significa que el capital, los servicios y los Bienes tienen un libre manejo por sus quince estados miembros. Europa con sus veinte cinco países tienen un alto nivel de consumidores el PIB es mucho mas alto que el PIB de los estados unidos y Japón , su economía crece de una manera estable incluyéndole su mercado interno, la unión Europa da cuenta del cuarenta por ciento del comercio mundial.

Es obvio que la exportación al mercado internacional no es fácil. Y está volviéndose más difícil por el continuo desarrollo. No existe un statu en relación al mercado mundial. Ejemplos son la aparición del Internet como medio de marketing y los cambios en los sistemas de distribución. Las relaciones entre los vendedores y compradores se han transformado a relaciones de subcontratación y de cooperación, lo que implica una cooperación más intensa y lazos de comunicación en los que la credibilidad, la calidad y el cumplimiento de las normas internacionales son las condiciones para tener éxito.

La estadística muestra que la importación de bienes a la Unión Europea desde los países en vías de desarrollo crece y que la composición de los bienes que se importa cambia a favor de bienes fabricados. Sin embargo, gran parte del crecimiento se atribuye a China y a los mercados que surgen en Asia y en América del Sur. A pesar del tratamiento preferencial por parte de la UE., los países menos desarrollados (PMD) y los países africanos, del Caribe y Pacífico (ACP) comprendidos en el Convenio de Lomé, no fueron capaces de mejorar su exportación al mercado europeo. Además, estos países no aprovechan directamente el proceso de liberalización del comercio. Debido a la supresión de las tarifas de importación y las cuotas, los beneficios para los países PMD y ACP se han desgastado.⁴

El mercado europeo es muy exigente para los exportadores de países en vías de desarrollo se hace más diverso. Aunque técnicamente se trata de un solo mercado en realidad es un grupo de mercados nacionales y regionales, cada uno con su propia identidad y características. Muchas veces los exportadores de países en vías de desarrollo no se dan cuenta de esto.

La preocupación por el medio ambiente, ha dado lugar a criterios internacionales, calificaciones, etiquetas y certificados, que son enfatizados en la legislación y, de una manera creciente, en el mercado mismo. Esto significa que los exportadores de los países en desarrollo deben cumplir con estas regulaciones y estos requisitos del mercado.⁵

Durante los próximos años los europeos destinarán cada vez más dinero a la adquisición de artículos artesanales para regalo y decoración; invertirán especialmente en aquellos que se basen en diseños actuales y con nuevas aplicaciones. Estas son las principales características de esta tendencia.⁶

⁴ Tomado de Exportar al Mercado Europeo ¿Qué hacer y qué es lo que no se puede hacer?, en <http://www.embolanda-bo.org/mercadoeuropeo.html>, consultada en enero 9 de 2006.

⁵ *Ibíd.*

⁶ Véase, Ana Liz Derflinger "Artesanías En Europa: Uno de los nichos más atractivos en ese continente", Febrero 2000 en <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=10589>, consulta realizada en 21 de octubre de 2005.

Colores. En Europa, al igual que en algunas ciudades estadounidenses, estará de moda el blanco aplicado en casas, unidades habitacionales y algunos comercios. Lo mismo ocurrirá con el gris asfalto, el amarillo viejo y el rojo indio.

Por otra parte, se demandarán artículos decorativos en colores pastel, azul lavanda y dorado. La condición es que estos colores ofrezcan diversas texturas obtenidas de la mezcla de minerales.

Materiales. Se verá que la tendencia marca el retorno a los productos naturales, tales como vara, tejidos de algodón, cerámica de barro, vidrio, madera y piedra.

Lo ideal es hacer una combinación de esos materiales en cada pieza (por ejemplo, una cesta elaborada a base de tiras de hojalata y varas de alguna hierba). El acabado en los metales será oxidado o con pátina simulada.

Las rocas pulidas, de diversos colores, convertidas en vajillas, vasijas, floreros y hasta en collares o pulseras, serán parte esencial de la moda. Esto ocurre principalmente en el mercado alemán, donde ya pueden encontrarse relojes para escritorio y de pared elaborados con estos materiales.

En cuanto a la madera, se demandarán productos en colores rojizos y matices naturales claros. La de tono oscuro, que proviene primordialmente de artesanías africanas, también tendrá gran demanda pues no se contrapone con la madera de otros colores.

Las grandes lámparas, elaboradas a base de cuentas de vidrio, también serán muy buscadas.

Estilos. Las decoraciones de tipo étnicas continuarán solicitándose, especialmente aquéllas que son de aplicación útil. Lo mismo se aplicará a los diseños ingenuos y a los de corte infantil (naive).

Formas. Al igual que ocurre con los materiales, las formas que se buscarán serán aquellas que se remitan a la naturaleza: animales reales y fantásticos, flores y frutos, así como las combinaciones de los cuatro elementos (agua, tierra, aire, fuego).

3.1.1. Países con Mayor Nivel de Producción Artesanal: Referirse hoy a las artesanías en el mundo implica dar cuenta de una diversidad de situaciones productivas y de comercialización asociada con una multiplicidad de particularidades culturales.

Los espacios artesanales señalados son:

1. Los países donde mayor desarrollo tuvieron las civilizaciones precolombinas, y donde preexistían a la Conquista concentraciones de artesanos. Estos son los que cuentan actualmente con una mayor población, densidad y presencia cultural de la artesanía. Los mismos son Bolivia, Colombia, Ecuador, Guatemala, México y Perú. Se trata de cuatro lugares ordenados en torno a los espacios centrales del Imperio Inc., y dos protagónicos en el proceso Maya-Azteca.

2. La Amazonia-orinoquia, donde tribus pertenecientes sobre todo al sustrato lingüístico tupí producen artesanía. Abarca zonas de Brasil, Paraguay, Venezuela y los países amazónicos del área andina.

3. La tradición urbana de origen europeo, donde, a diferencia (de los demás espacios) no es fundamental el elemento étnico, ni lo es el carácter comunitario de la producción. No hay ciudad, grande o mediana, de la implantación europea que no conozca manifestaciones de este tipo. En el caso de Uruguay, se trata de la manifestación artesanal más significativa.

4. Un conjunto de espacios menores constituidos por las creaciones artesanales individuales o de grupos culturales reducidos, que pueden tener sin embargo importancia si se les considera desde el punto de vista nacional. Por ej. El caso de objetos para rituales de origen africano en aquellas zonas donde se dio este tipo

de migración. Geográficamente están representados en Haití, Brasil y Cuba; pero también es posible hallar este tipo de producción en la costa de Colombia, Venezuela y algunas islas del Caribe.

3.2. MERCADO NACIONAL

La producción artesanal colombiana se ve afectada por problemas de carácter interno y externo. Dentro de los problemas internos, la economía abierta ha generado el ingreso al país de productos manufacturados provenientes de distintos países a precios muy bajos, generando una fuerte competencia y en el campo externo, el producto artesanal colombiano, aunque cuenta con un amplio potencial para el mercado internacional, no ha sido suficientemente promocionado y no existe una presencia nacional principalmente en el mercado europeo, desaprovechando el potencial de la producción artesanal colombiana, como una importante generación de ingresos y empleos.⁷

CLASIFICACION:

Artesanía indígena

Producción de bienes útiles, rituales y estéticos, condicionada directamente por el medio ambiente físico y social. Constituye expresión material de la cultura de comunidades con unidad étnica y relativamente cerradas. Es elaborada para satisfacer necesidades sociales e integra, como actividad práctica, los conceptos de arte y funcionalidad.

Artesanía tradicional popular

Producción de objetos útiles y, al mismo tiempo, estéticos, realizada en forma anónima por determinado pueblo que exhiba un completo dominio de materiales, generalmente procedentes del hábitat de cada comunidad. Esta actividad es

⁷ Tomado de www.artesaniacolombiana.com.co

realizada como un oficio especializado, transmitido de generación en generación, y constituye expresión fundamental de la cultura con las que se identifican, principalmente, las comunidades mestizas y negras.

Artesanía contemporánea o neoartesanía

Producción de objetos útiles y estéticos desde el marco de los oficios y en cuyo proceso se sincretizan elementos técnicos y formales, procedentes de diferentes contextos socio culturales y niveles tecno económicos. Culturalmente, tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna o la aplicación de principios estéticos de tendencia universal y académicos, y destaca la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo.

- **LAS ZONAS PRODUCTORAS SON:**

Imagen: 4



Biblioteca de Consulta Microsoft ® Encarta ® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Los indígenas son excelentes productores de artesanías, pero su baja población, su dispersión por el territorio nacional y las dificultades de comunicación con sierra, selvas y sabanas no alcanzan a marcar un registro de producción por ende es muy difícil de saber que tanto pueden producir.

3.3 MERCADO OBJETIVO.

Imagen: 5



- **Capital:** PARIS⁸
- **Población:** 61,984,000
- **Idioma:** Francés
- **Tipo de Gobierno:** REPUBLICA DEMOCRATICA. PRESIDENTE JACQUES CHIRAC (Reelegido el 5 de Mayo de 2002 , para el periodo de 2002-2007)
- **Religión:** CATOLICOS 88%, PROTESTANTES 2%, JUDIOS 1%, MUSULMANES 5 %, OTROS 4%
- **Moneda:** EURO
- **PIB:** Valor US\$: 1,788,597,689,728.00
- **PIB per. Capita** US\$: 28,856.00
- **Crecimiento de PIB %:** 2.30
- **Tasa de Devaluación %:** -8.20
- **Cambio de la moneda X US\$:** 0.81
- **Deuda Externa US\$:** 0.00
- **Tipo de Cambio Bilateral X Moneda del País :** Valor Col\$: 3,261.98
- **Desempleo %:** 10.00
- **Tasa de Interés :** Tasa de Interés Activo %: 6.60
- **Tasa de Interés Pasivo %:** 2.25
- **Inflación %:** 2.11

⁸ Tomado de Internet en www.proexport.com

El mercado escogido para la exportación de la artesanía Wayuu es Francia es un mercado muy apetecido por tener un alto nivel de compra por los productos artesanales. Francia tiene una amplia relación con Colombia en el aspecto económico como en tratados de productos con bajos aranceles.

Francia cuenta con excelentes puertos de mercancías y tienen un libre manejo por sus 15 estados miembros. Europa con sus veinte cinco países tienen un alto nivel de consumidores y Francia es la puerta para poder mostrar este producto.

3.3.1 Acceso Al Mercado De Francia: existen diferentes acuerdos comerciales en los que participa Francia y los diferentes énfasis en los que se beneficia Colombia.

3.3.2. Acuerdos Comerciales: Cada año la Comunidad Europea celebra una serie de acuerdos con terceros países y organizaciones internacionales. Estos acuerdos pueden ser de carácter global, como los acuerdos comerciales, de cooperación y desarrollo y de asociación, o bien abarcar un amplio espectro de sectores específicos como el textil, la pesca, aduanas, ciencia y tecnología, transportes, artesanías, etc. También hay acuerdos que pueden celebrarse con arreglo a lo establecido en el artículo 24 del Tratado de la Unión Europea.

Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus)

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas. La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea L 337/50 del 22/12/2005, se publica la Decisión de la Comisión relativa a la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e, del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2005/924/CE), del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2008: Bolivia, **Colombia**, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri LankaRep. De Moldava, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Venezuela.⁹

Beneficios para Colombia

Colombia ha ratificado y aplica todas las convenciones de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo, los Convenios referentes al Medio Ambiente y los principios de gobernanza. Además de ser un país vulnerable, ya que no está catalogado por el Banco Mundial como de altos ingresos y sus exportaciones bajo el SGP tienen una participación menor al 1% del total importado por la UE bajo el esquema preferencial. El atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, **artesanías**, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos **entrarán a Europa con 0% de arancel.**¹⁰

⁹ Tomado de Internet por www.proexport.com

¹⁰ *Ibid.*

3.3.3. Perfil De Logística Desde Colombia Hacia Francia: para la exportación de las artesanías Wayuu existen varias características de acceso físico desde Colombia para llegar a Francia. Principales características de las condiciones de acceso físico desde Colombia para llegar a Francia, en términos de los diferentes modos de transporte, tiempos de tránsito, costos de referencia y otros aspectos importantes de logística en el mercado de destino. La exportación colombiana a la ciudad de Francia cuenta con una excelente oferta de servicio de transportes marítimos y aéreos.

Acceso Marítimo. La moderna infraestructura portuaria francesa cuenta con más de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre y Marsella, son entre otros, los principales receptores de exportaciones no tradicionales colombianas. Adicional a estos se encuentra el puerto de Dunquerque, Bordeaux y Rouen. El Puerto de Le Havre, es uno de los más relevantes, se encuentra localizado en la Costa Occidental de Francia a la entrada de Europa, es considerado el segundo puerto más importante de Francia.¹¹

Acceso Aéreo. Francia dispone de una completa infraestructura aeroportuaria. A lo largo de su territorio, cerca de 30 aeropuertos cuentan con servicio aduanero, así como equipo para el manipuleo de carga y facilidades para almacenamiento.

París, en particular, está dotado de los aeropuertos Orly 14 Km. hacia el sur y Charles de Gaulle 25 a.m. al norte de la ciudad, por los cuales transita un flujo importante de carga de importación y exportación.¹²

La oferta de servicios directos en el transporte de carga aérea a Francia desde Colombia es muy frecuente, principalmente en la ruta Bogotá – París. Otras posibilidades de transporte, las constituyen servicios cargueros y de pasajeros con conexión en Ámsterdam, Frankfurt, Luxemburgo, Londres y Madrid, entre otros.

¹¹ Tomado de Internet. www.proexport.com.co

¹² *Ibid.*

4. PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, COMERCIALIZADORA Y EXPORTADORA DE ARTESANÍAS WAYUU EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA

4.1. DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA

Imagen: 6



Fuente: Tomado de Internet www.google.com

Localizado al Norte de Colombia. Este departamento tiene una extensión de 20.180 Kilómetros cuadrados que representa el 15.25% de la Región Caribe colombiana y el 1.76% de la superficie del país. Comprende 15 municipios, los cuales son: Riohacha, Maicao, Uribia, Manaure, Albania, Hatonuevo, San Juan, Barrancas, Fonseca, El Molino, Distracción, Urumita, Villanueva, La Jagua del pilar y Dibulla.

Limita al Norte con el Mar Caribe, al Oriente con la República de Venezuela y el Mar Caribe, por el Occidente con los departamentos del Cesar, Magdalena y el Mar Caribe y al Sur con la República de Venezuela y el departamento del César

El territorio es caliente, seco e inhóspito, y a lo largo del límite Meridional de la península fluyen dos ríos, el Ranchería en Colombia y el limón en Venezuela. Las lluvias escasas y mal distribuidas, las insolaciones fuertes, la constancia de los

vientos y la alta evaporación son factores distintivos de la ecología del territorio guajiro, que ocasionan una difícil y complicada calidad de vida para los habitantes.

Los guajiros viven una larga estación de sequía que se extiende desde el mes de enero hasta septiembre u octubre. Esta es la época de mayores penalidades para la población y para sus animales domésticos, ya que la falta del agua y de los alimentos es esencial para la subsistencia.

4.2. LOS WAYUU

Imagen: 7



Fuente: tomada de Internet www.google.com

Los Wayuu son una tribu de pastores que habitan en la árida península de la Guajira en el área norte de Colombia y noreste de Venezuela. Su territorio ocupa una extensión de 15.380 Km. cuadrados aproximadamente, de los cuales 12.000 corresponden a Colombia comprendiendo los municipios de Uribia, Manaure y Maicao en el departamento de la Guajira, y 3.080 Km. cuadrados pertenecen al Distrito de Páez del Estado de Zulia en Venezuela.

Los Wayuu, son considerados por algunos investigadores, descendientes de la gran familia Arawak, que tienen su asentamiento en lo que es hoy Brasil; se hace esta relación por la similitud en algunas características de tipo lingüístico, etnológico y arqueológico.

En todo el territorio indígena, los guajiros tienen como principal actividad la cría de ganado, compuesto fundamentalmente de ovejas y cabras, no se crían para matarlo, pero con frecuencia se sacrifican en ceremonias y esta carne forma parte de su dieta ordinaria. Para ellos, los bovinos tienen el más grande valor, pero su crianza en la actualidad es limitada ya que junto con los caballos y las mulas fueron los rebaños más numerosos, pero debido al permanente detrimento ecológico y a las sequías provocadas por las condiciones climáticas en los últimos años, estos rebaños se diezmaron considerablemente.

La agricultura se practica a pequeña escala, y tiene menos importancia que el pastoreo que es la base económica; se trata de un pastoreo itinerante. En cuanto a la artesanía, la industria más desarrollada es la textil, seguida por la cerámica. Las mujeres son expertas tejedoras y han conservado los bellos diseños tradicionales en los chinchorros y en las mantas, que son los trajes que usan las mujeres y en los susu o mochilas, que son las carteras tejidas. Así han desarrollado también números objetos de utilidad tejidos con colores muy vistosos como las guaireñas, pulsos y sombreros.

La sociedad wayuu presenta una estructura compleja, es de carácter matrilineal y clánica, teniendo unos 30 clanes. Cada uno con su propio territorio y su propio animal totémico. Existen todavía las autoridades tradicionales, y existe una forma específica de administrar justicia, las figuras de los puchipu que son los portadores de la palabra y también los que ayudan a resolver conflictos entre los clanes. Dentro de la familia extendida, la autoridad máxima le corresponde al tío materno, que es quien interviene en todos los problemas familiares y domésticos. Dentro de la familia nuclear, los hijos son dirigidos prácticamente por el hermano de la madre y no por el propio padre biológico. La mujer tiene un papel muy importante se puede decir que es la conductora y organizadora del clan y políticamente son muy activas en su sociedad, son también muy activas e independientes.

4.3. PRODUCCIÓN ARTESANAL WAYUU

La manera como se producen las artesanías, las condiciones de producción y los productos finales hacen parte del estudio necesario para la formación de una empresa que represente a la cultura wayuu ganancias económicas y culturales ya que uno de los objetivos de esta creación es la perpetuidad de las características de esta cultura. Por esto, miremos como se producen las artesanías elaboradas con hilos.

Antiguamente, la materia prima para el tejido, eran el algodón y el dividivi, cultivados por los indígenas, que servían respectivamente, para el trenzado y la coloración. Con el advenimiento de las telas y los hilos del comercio regular, el artesano Wayuu sustituyó su material milenario por estos. De tal manera que actualmente, el artesano wayuu consigue el hilo en los almacenes comerciales y se libra de elaborar los hilos, pero continua haciendo sus tejidos a mano; estos tejidos pueden ser hechos con agujas elaboradas por ellos o con seguidas en el comercio, también pueden ser tejidos a mano dependiendo del producto y de la voluntad del artesano o del cliente que va a adquirir el producto.

Las condiciones de producción no son las mejores, ya que en este caso o sea el de los hilos para hacer sus tejidos, la materia prima no es de fácil acceso para ellos porque no cuentan con ella en las rancherías (sitios de concentración WAYUU), sino que los artesanos tienen que trasladarse a las poblaciones cercanas para adquirirlos, el valor del hilo para ellos es comercial, no tienen precios especiales para los artesanos, el valor de los transportes los hacen quedarse en las plazas tejiendo sus artesanías en la calle para economizarse los gastos de transporte y poder sacar una pequeña ganancia de su obra artesanal. Las artesanías que están relacionadas con esta explicación son: las guaireñas, las mochilas, los chinchorros o hamacas, las mantas y las pulseras kanaspi. La forma como se producen los sombreros, que son la

segunda actividad económica artesanal de los WAYUUS, es con una paja muy especial. Esta paja se llama Mawisa, cultivada en la serranía de la Macuira. Los diseños incluyen sucesiones seriadas e irregulares de rombos, triángulos o figuras de torres con cruces y, ocasionalmente letras. Todos estos diseños resaltan por el color, generalmente negro, de la paja teñida. Para realizarlo anteriormente se hacía con el fruto del Dividivi. Hoy en día, esta técnica ha sido sustituida por los tintes que elaboran los Arijunas (hombre blanco). Su elaboración demora cinco (5) días, y el sombrero de fajas se elabora en veinte (20) días, este sombrero lo usan muchos los Wayuu para **galantear a las mujeres**.

Para producir estos sombreros, al artesano le toca viajar varios días desde su ranchería hasta la serranía de la Macuira, utilizando como medio de transporte animales de carga (los burros, caballos y mulas) ya que no existen vías hasta ese lugar. Una vez traído el material, se extiende la palma y se pone al sol, dependiendo de la clase de sombrero que se quiere, luego se pinta la palma Y se escoge el diseño. En los jagüey o pozos hechos por los artesanos se Extrae el barro que se forma de la tierra mojada el cual es trabajado manualmente y una vez obtenida la figura se introduce a los hornos, los cuales son elaborados artesanalmente por ellos mismos. Las condiciones de producción esta relacionada con las lluvias lo que representa un problema para este tipo de labor, ya que Los guajiros viven una larga estación de sequía que se extiende desde el mes de enero hasta septiembre u octubre.

Foto: Artesanías Wayuu

HILO



PAJA



BARRO



Fuente: Fotos del autor

CUADRO DE PRODUCTOS

CUADRO: 1

PRODUCTOS EN HILO	TIEMPO DE ELABORACIÓN	MATERIALES	MAQUINA
MOCHILA a. Grande b. Mediana c. Pequeña d. Susuchón e. Kapotera	2 meses 1 mes y ½ 1 mes 5 días 1 día y ½	Hilo carmencita o de Oasis	Máquina de pedal
MANTA a. Sencilla b. Tejida	1 día 1 día y ½	Tela Chalis Hilo colibrí y Tridalia	Máquinas de coser aguja
CHINCHORRO a. Doble cara b. Telaraña c. Tripas d. Pitouya e. Kolompiano	3 meses 2 meses 1 mes y ½ 2 meses y ½ 15 días	Hilo carmencita Orlon Lana Hilazas Hilo carmencita Hilo crochet	Telar Agujas
GUAIREÑA a. Sencilla b. Kamashulas	1 día 1 día y ½	Lana acrílica	Máquina de pedal
PULSOS	1 día	Kushinai Hilo carmencita	Manual
PRODUCTOS EN PAJA	TIEMPO DE ELABORACIÓN	MATERIALES	MAQUINA
SOMBREROS a. Sencillos b. Fajas	5 días 20 días	Paja Mawisa Hilo carmencita	Manual Aguja
PRODUCTOS EN BARRO	TIEMPO DE ELABORACIÓN	MATERIALES	MAQUINA
MUCURAS CERAMICA	20días 30días	Barro, agua y arena Barro, agua y arena	Manual manual

Fuente: tomado de una entrevista a la señora Celina para el día 5 de marzo del 2006

4.4. OFERTA REGIONAL

La población con la cual se va a trabajar perteneciente a la cultura Wayuu, se encuentra localizada en algunas rancherías entre Riohacha y Maicao, en la Alta Guajira, específicamente las rancherías de Puerto Bolívar.

Se cuenta en estos momentos con diez (10) rancherías, donde se encuentran hombres y mujeres indígenas con alto sentido comunitario, que velan por el desarrollo social de su comunidad.¹³

CUADRO: 2

Nombre de Rancherías	Ubicación
1. Shiapana	Alta Guajira
2. Poromana	Km. 20 Maicao- Puerto Bolívar
3. Aremasahi	Km. 24 Riohacha – Maicao
4. Puerto nuevo	Alta Guajira
5. Karakita	Alta Guajira
6. Puerto Bolívar	Alta Guajira
7. Kanaspi	Km. 40 Riohacha- Maicao
8. Orroco	Alta Guajira
9. Boyotamana	Km. 36 Riohacha - Maicao
10. La tolda	Km. 8 Riohacha- Maicao

Fuente: El tomada de la casa de cultura wayuu por el autor

¹³ Tomado de la casa de la cultura hendías wayuu

CANTIDAD PRODUCIDA MES

CUADRO:	S	P	A	PN	K	PB	KA	O	B	LT	TOT
ARTICULO											A
MOCHILA	2		3		3	4	3		4		18
f. Grande	3		4		3	5	4		1		20
g. Mediana	4		6		5	8	6		2		31
h. Pequeña	5		5		4	4	5		2		25
i. Susuchón	5		5		3	4	5		2		24
j. kapotera											
MANTA			30		25	35	30		10	25	155
c. Sencilla			15		20	15	15		15	20	100
d. Tejida											
CHINCHORRO	1	1	3	2	2	4	2	1	2	2	20
a. Doble cara	2	1	4	3	2	6	2	2	1	2	25
b. Telaraña	2	1	3	3	3	4	3	1	2	3	25
c. Tripas	1	1	1	3	3	4	3		1	3	20
d. Pitouya			5	3	1	3	1		6	1	20
e. Kolompiano											
GUAIREÑA		20		10		10	10	20			70
c. Sencilla		15		10		8	10	15			58
d. Kamashulas											
SOMBREROS				15		10				15	40
c. Sencillos				10		15				10	35
d. Fajas											
PULSOS	40	30	68	20	47	30	70	20	30	90	445
MUCURAS	6	2	4	8		15	21			5	61
FIGURAS	80	20	45	10	80	12	300	15	90	38	933
						0		0			

Fuente: tomado de entrevista a artesanos de las comunidades o etnia wayuu

Lo que se puede apreciar de la información dada por los artesanos indígenas significa que la cantidad productiva de las rancherías se puede aumentar en el momento en que se les pueda proporcionar los recursos y materias primas necesarias para la elaboración de los productos, colaborándoles de cierta manera a no depender de otras actividades para su subsistencia, sino ha tener un trabajo fijo que les asegure suplir sus necesidades, ya que en el proyecto se involucrará la mayoría de sus habitantes que son expertos artesanos, que brindarán una confiabilidad y una alta calidad de las artesanías

4.5. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Para la determinación del precio de venta de cada artesanía, se consideran dos factores que son: las materias primas y la mano de obra.

4.5.1. Costos De Producción

CUADRO: 4

GUAIREÑAS		
a. Guaireñas sencillas (el par)		
Materia prima	\$ 2.000	
Mano de obra	\$ 2.500	
Total costo de producción		\$ 4.500
b. Guaireñas lujosas (Kamushalas)		
Materia prima	\$ 5.000	
Mano de obra	\$ 5.500	
Total costo de producción		\$ 10.500
c. Guaireñas de borlas (Kamushalas mujer)		
Materia prima	\$ 15.000	
Mano de obra	\$ 12.000	
Total costo de producción		\$ 27.000
MOCHILAS		
a. Mochila grande		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 70.000	
Mano de obra	\$ 65.000	
Total costo de producción		\$ 135.000
b. Mochila mediana		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 40.000	
Mano de obra	\$ 50.000	
Total costo de producción		\$ 90.000
c. Mochila pequeña		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 22.000	
Mano de obra	\$ 30.000	
Total costo de producción		\$ 52.000
d. Mochila Susuchón		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 8.000	
Mano de obra	\$ 10.000	

Total costo de producción		\$ 18.000
e. Mochila Kapotera		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 50.000	
Mano de obra	\$ 65.000	
Total costo de producción		\$ 115.000
CHINCHORROS		
a. Chinchorro de tripas (Pobre)		
Materia prima (Hilazas)	\$ 60.000	
Mano de obra	\$ 80.000	
Total costo de producción		\$ 140.000
b. Chinchorro de tripas (Rico)		
Materia prima (carmencita o de Oasis)	\$ 155.000	
Mano de obra	\$ 150.000	
Total costo de producción		\$ 305.000
c. Chinchorro telaraña		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 160.000	
Mano de obra	\$ 210.000	
Total costo de producción		\$ 370.000
d. Chinchorro Pitouya		
Materia prima (Hilo de cono oasis)	\$ 155.000	
Mano de obra	\$ 180.000	
Total costo de producción		\$ 335.000
e. Chinchorro de doble cara o doble fases		
Materia prima (Hilo carmencita o de Oasis)	\$ 270.000	
Mano de obra	\$ 350.000	
Total costo de producción		\$ 620.000
MANTAS DE TELAS		
Materia prima (Tela Chalis)	\$ 30.000	
Mano de obra	\$ 22.000	
Total costo de producción		\$ 52.000
b. Mantas tejidas		
Materia prima (Hilo Colibrí y Tridalia)	\$ 120.000	
Mano de obra	\$ 130.000	

<i>Total costo de producción</i>		\$ 250.000
SOMBREROS		
Materia prima (Paja Mawisa)	\$ 32.000	
Mano de obra	\$ 35.000	
<i>Total costo de producción</i>		\$ 67.000
b. Sombreros de fajas		
Materia prima (Hilo Carmencita de cono Oasis)	\$ 18.000	
Mano de obra	\$ 25.000	
<i>Total costo de producción</i>		\$ 43.000

PULSERAS KANASPI		
Materia prima (Palitos de Kushinai)	\$ 3.000	
Mano de obra	\$ 4.000	
<i>Total costo de producción</i>		\$ 7.000
MUCURAS		
Materia prima	\$ 12.000	
Mano de obra	\$ 20.000	
<i>Total costo de producción</i>		32.000
Figuras		
Materia prima	\$ 6.000	
Mano de obra	\$ 9.000	
<i>Total costo de producción</i>		15.000

Fuente: entrevista a la señora Celina pana

4.5.2. Determinación De Los Precios De Exportación : para determinar los precios de nuestro producto a exportar se tuvieron en cuenta los costos de : costos de la materia prima , costos de la mano de obra, costos de trasportes internos, costo de exportación y el margen de utilidad

CUADRO: 5

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA UNITARIO
<i>GUAIREÑAS</i>	\$
Sencilla	10.000
Lujosa (Kamashulas)	18.000
Borlas (Kamashulas mujer)	35.000
<i>MOCHILAS</i>	
Grande	200.000
Mediana	140.000
Pequeña	75.000
Susuchón	30.000
<i>CHINCHORROS</i>	
Tripas (pobre)	250.000
	430.000
Tripas (rico)	520.000
Telaraña	465.000
Pitouya	800.000
Doble cara	
<i>MANTA</i>	
Tela	70.000
Tejida	350.000
<i>SOMBREROS</i>	
Sencillo	100.000
Fajas	70.000
<i>PULSERA KANASPI</i>	12.000
<i>BARRO</i>	
Mucuras	60.000
<i>FIGURAS</i>	50.000

Fuente: El autor

4.6. CREACION DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa: **EXPOWAYUU.**

Para la constitución de una empresa es necesario tener en cuenta los siguientes pasos:

1. Reunir los socios para constituir la sociedad (personas jurídicas).
2. Verificar en la Cámara de Comercio que no exista un nombre o razón social igual o similar al establecimiento de comercio (personas naturales o jurídicas).
3. Elaborar Minuta de Constitución y presentarla en la Notaria (personas jurídicas) con los siguientes datos básicos: Nombre, razón social, objeto social, clase de sociedad e identificación de los socios, nacionalidad, duración, domicilio, aportes de capital, representante legal y facultades, distribución de utilidades, causales de disolución, entre otros.
4. Obtener la escritura pública autenticada en la notaria (personas jurídicas).
Empresas Unipersonales: Inscribir el documento privado o escritura pública ante Notaria o ante el Secretario de la Cámara de Comercio.
5. Matricular e Inscribir la Sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.
6. Registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio, así: Diario, Mayor y Balances, Inventarios y Balances, Actas (Sociedades), según el giro ordinario de los negocios.
7. Obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal (personas jurídicas) o el Certificado de Matricula Mercantil (personas naturales)
8. Renovar anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, las matrículas mercantiles de las personas naturales, jurídicas y de los establecimientos de comercio.

Tipo de empresa “Sociedad limitada”

Porque los socios que la conformaran responden hasta el monto de sus aportes. La sociedad que se disuelve cuando el numero de socios sean superiores a 25. La responsabilidad del socio por las deudas de la sociedad, quedará limitada a las aportaciones que éste haya hecho al capital social.

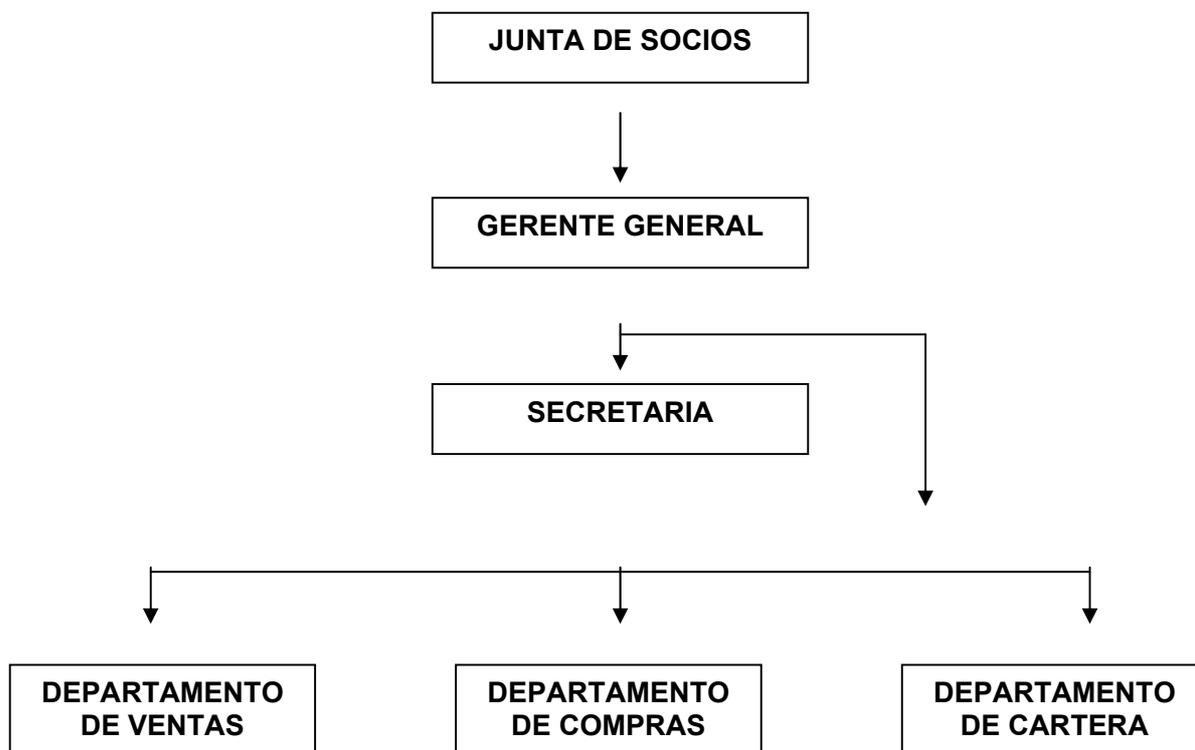
Los Estatutos deben contener la siguiente información:

- Denominación de la sociedad.
- Objeto social y actividades.
- Fecha de cierre del ejercicio social.
- Domicilio social.
- Capital social, participaciones, valor nominal y numeración correlativa.
- Modo de organizar la administración de la sociedad.

Obligaciones:

1. Libro diario
2. Libro de inventarios y balances
3. Cuentas anuales
4. Libro de facturas emitidas
5. Libro de facturas recibidas
6. Libro de actas
7. Registro de las aportaciones sociales / acciones nominativas
8. Libro de registro de socios
9. Impuesto sobre sociedades
10. Pagos a cuenta
11. Declaración del impuesto sobre sociedades
12. Impuesto sobre el valor añadido (IVA): declaración trimestral
13. IVA: resumen anual
14. Declaración anual de operaciones con terceros

4.6.1. Organigrama



4.6.2. Visión: En el año 2011 nos vemos como la empresa productora, comercializadora y exportadora número uno en el mercado de artesanías Wayuu en diferentes lugares del mundo; diversificando e integrando los mercados, contando con personal altamente calificado, que sean capaces de cumplir con las normas de calidad específicas para el producto para satisfacer a los consumidores.

4.6.3. MISIÓN: Somos una empresa que produce, comercializa y exporta las artesanías Wayuu que cumple con los estándares y controles de calidad necesarios para que sean aceptados por los clientes y contribuya a la generación de empleo. Somos una empresa competitiva y líder con nuestro producto en los mercados internacionales con calidad y con los diseños, obteniendo los rendimientos e intereses deseados y buscando el desarrollo integral del personal involucrado en la compañía.

4.7. ANALISIS DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

4.7.1. Proceso de comercialización: Planeamiento estratégico Se realiza el plan para realizar seguimientos, controles de gestión, etc. Sirve también para presentar el proyecto ante accionistas o posibles colaboradores.

Pasos:

1. Diagnostico de la situación: se determinan cuales son nuestras fortalezas, debilidades, y las posibles oportunidades y amenazas que se nos pueden presentar, para saber en que situación competitiva estamos.
2. Actualmente la comercialización de las artesanías se limita de fabricante a consumidor final, que en este caso son los mismos artesanos Wayuu los que venden sus artículos a los turistas o visitantes de la región y a la comunidad guajira.
3. La estructura de comercialización que se quiere lograr está constituida por las relaciones existentes entre el fabricante y el mayorista, este último será el encargado de hacer llegar nuestros productos al consumidor final en los mercados a los cuales queremos incursionar.

4.7.2. Análisis FODA:

Factores internos	FUERZAS Personal capacitado, productos exóticos, exclusivos y de excelente calidad. La gran demanda por parte de las culturas extranjeras.	DEBILIDADES Precios altos, lo cual limita nuestra demanda
Factores externos	ESTRATEGIA FO: Utilizan sus fortalezas para aprovechar posibles oportunidades.	Poco conocimiento de las artesanías Wayuu en el mercado nacional e internacional
OPORTUNIDADES Adquirir nuevas tecnologías, recursos humanos calificados, apertura de nuevos mercados y introducir nuevos productos,	ESTRATEGIA FA : A través de nuestras fortalezas se reducen al mínimo las posibilidades de ser impactado por alguna amenaza.	Poca tecnología en la fabricación, lo cual impide que no haya un gran volumen de producción.
AMENAZAS Ingreso de nuevos competidores, productos sustitutos, precios de otras artesanías más bajos y quejas.		

Fuente: el autor.

4.8. ESTUDIO TÉCNICO

4.8.1. Tamaño Optimo De La Planta: El factor relevante para determinar el tamaño optimo de la planta es la demanda insatisfecha, ya que de ella, se puede apreciar que hay suficiente mercado para satisfacer, pero de igual manera es difícil cubrirla, se cuenta con un capital de \$27.000.000 por socios para invertirlos en la compra de los productos terminados elaborados por los artesanos indígenas, la implantación de dos oficinas en Cartagena y Riohacha.

La productora, comercializadora y exportadora de artesanías Wayuu **EXPOWAYUU LTDA** contará con un efectivo de \$162.000.000 que corresponden a los aportes de los socios y esta será repartida para la compra de artesanías, la implantación de la oficina, pago de nomina, servicios de las oficinas y otros gastos.

Macro localización:

Las oficinas para poder desempeñar la función de producir, comercializar y exportar artesanías Wayuu se encontrara ubicada, en Colombia en el departamento de la Guajira ciudad Riohacha con un arrendamiento de bodega de \$400.000 y un servicio de \$200.000.

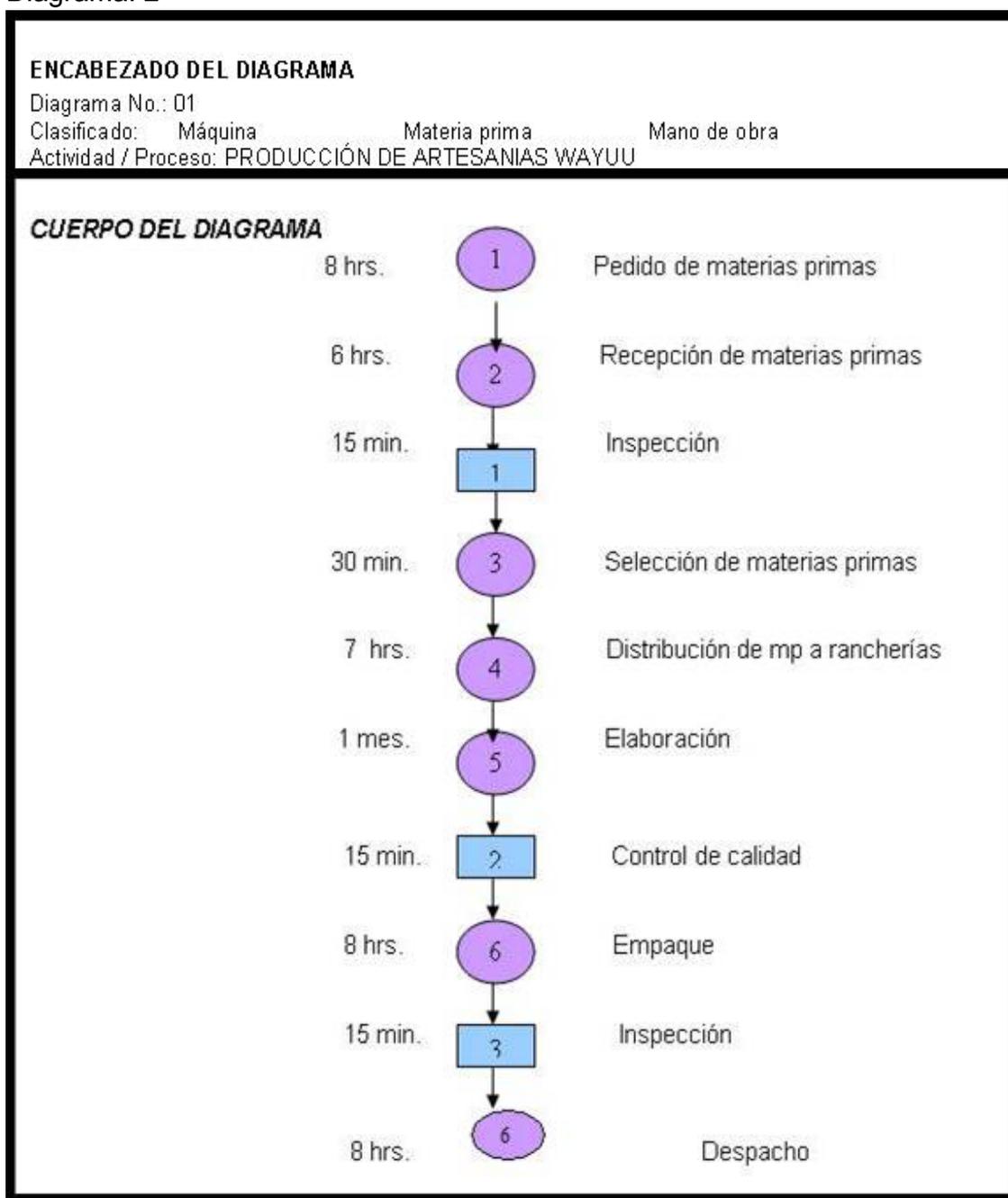
Micro localización:

Las oficinas de EXPOWAYUU LTDA se ubicaran en el departamento del Bolívar en la ciudad de Cartagena con un costo de \$ 1.000.000 de arriendo mensual con un promedio de \$ 400.000 de servicios públicos

4.8.2. Proceso De Producción: Para la empresa **EXPOWAYUU** se determinaron los siguientes diagramas básicos para el desarrollo de sus operaciones.

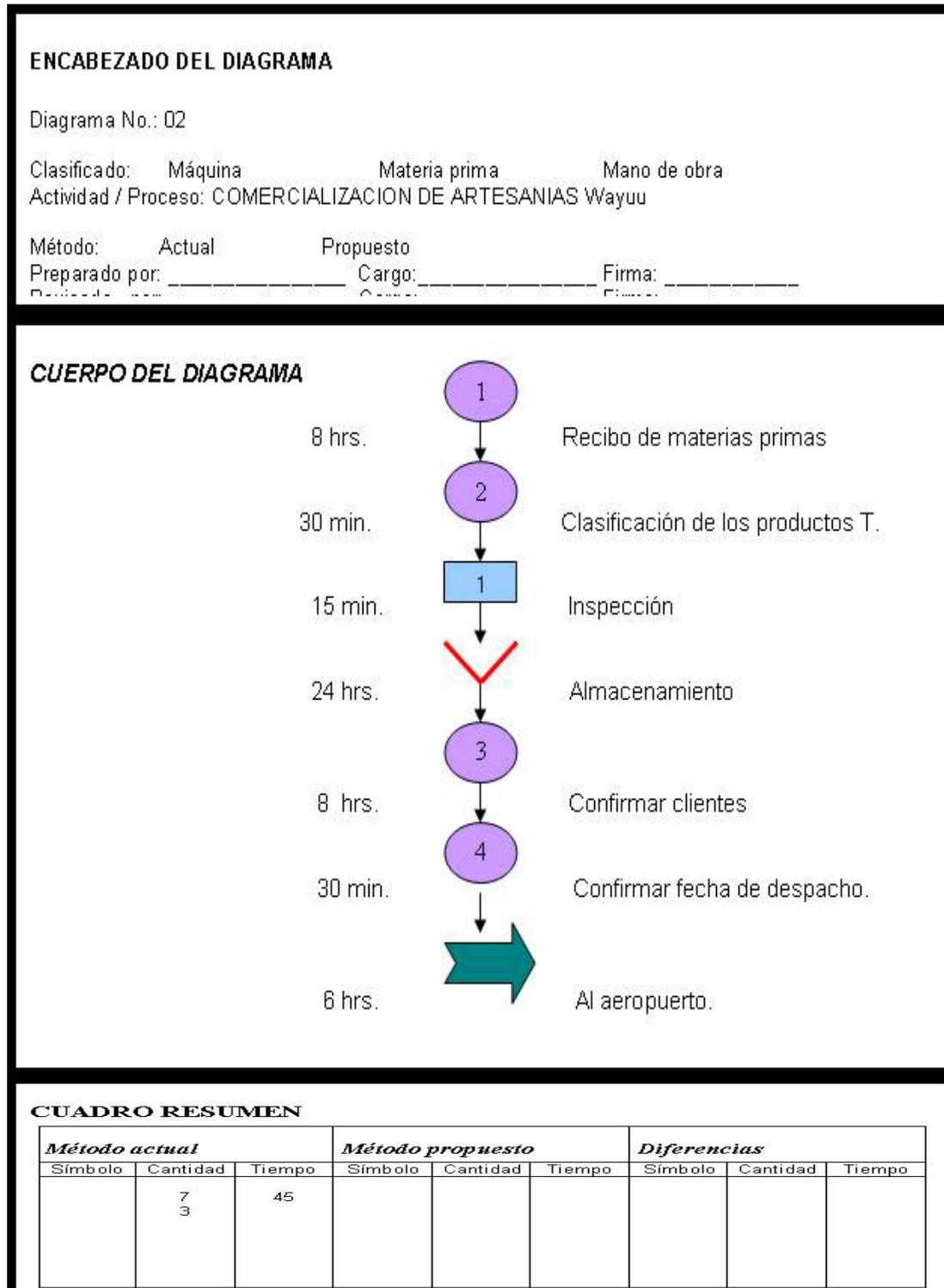
Producción: aquí se involucran los pasos necesarios para la producción de las artesanías, no solo se utilizan operaciones, sino también inspección, ya que son básicas para asegurar la calidad del producto. Por esta razón se elabora un diagrama de Operaciones.

Diagrama: 2



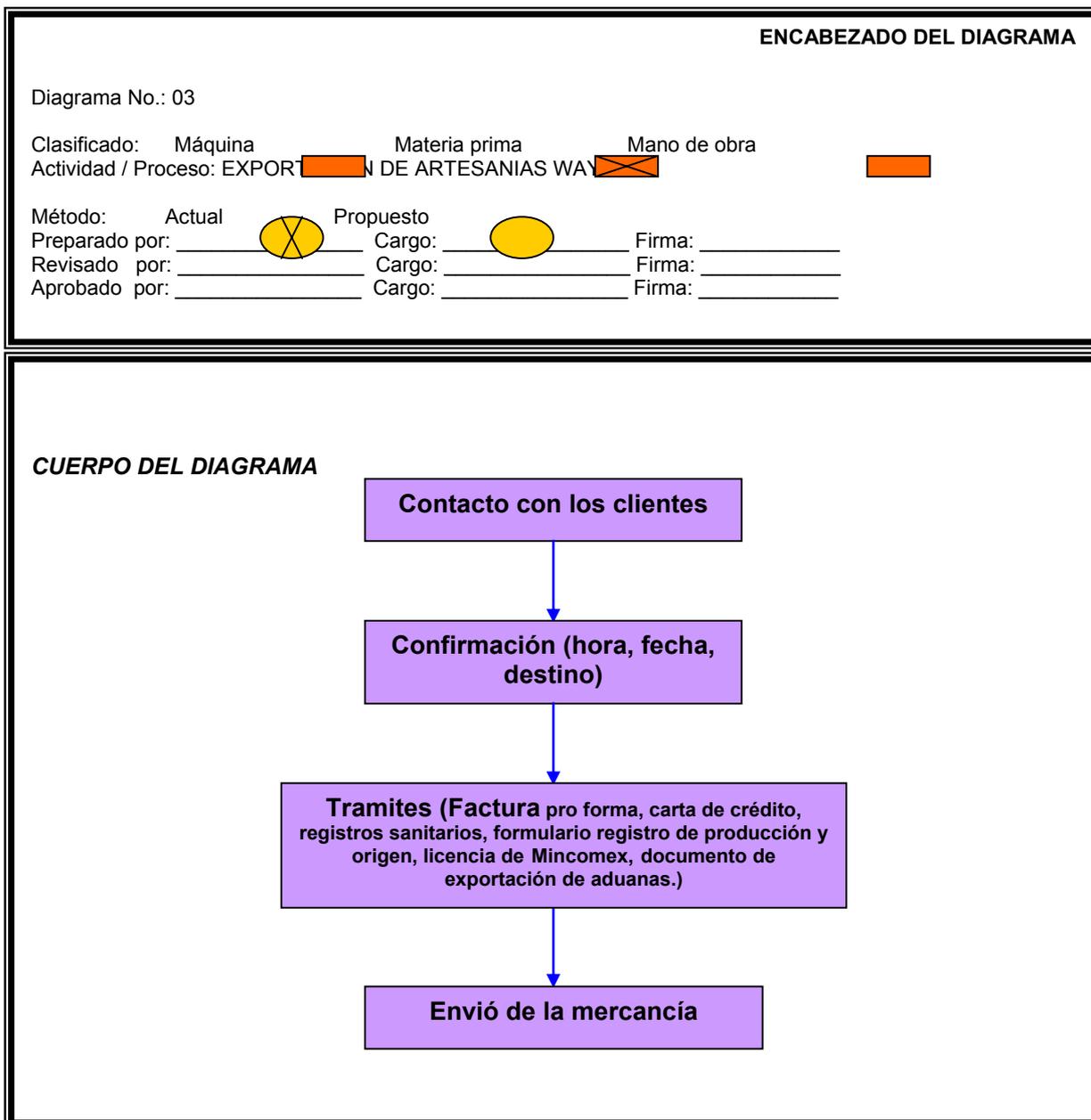
Comercialización: se describen los pasos a seguir para la correcta comercialización de las artesanías, se involucran operaciones, inspecciones, almacenamiento y transporte, por esta razón se realizó el diagrama de flujo.

Diagrama. 3



Exportación: los pasos a seguir se encuentran representados en bloques, por lo que son más sencillos después de haber realizado los anteriores diagramas y por esto se utilizo el diagrama de bloques.

Diagrama: 4



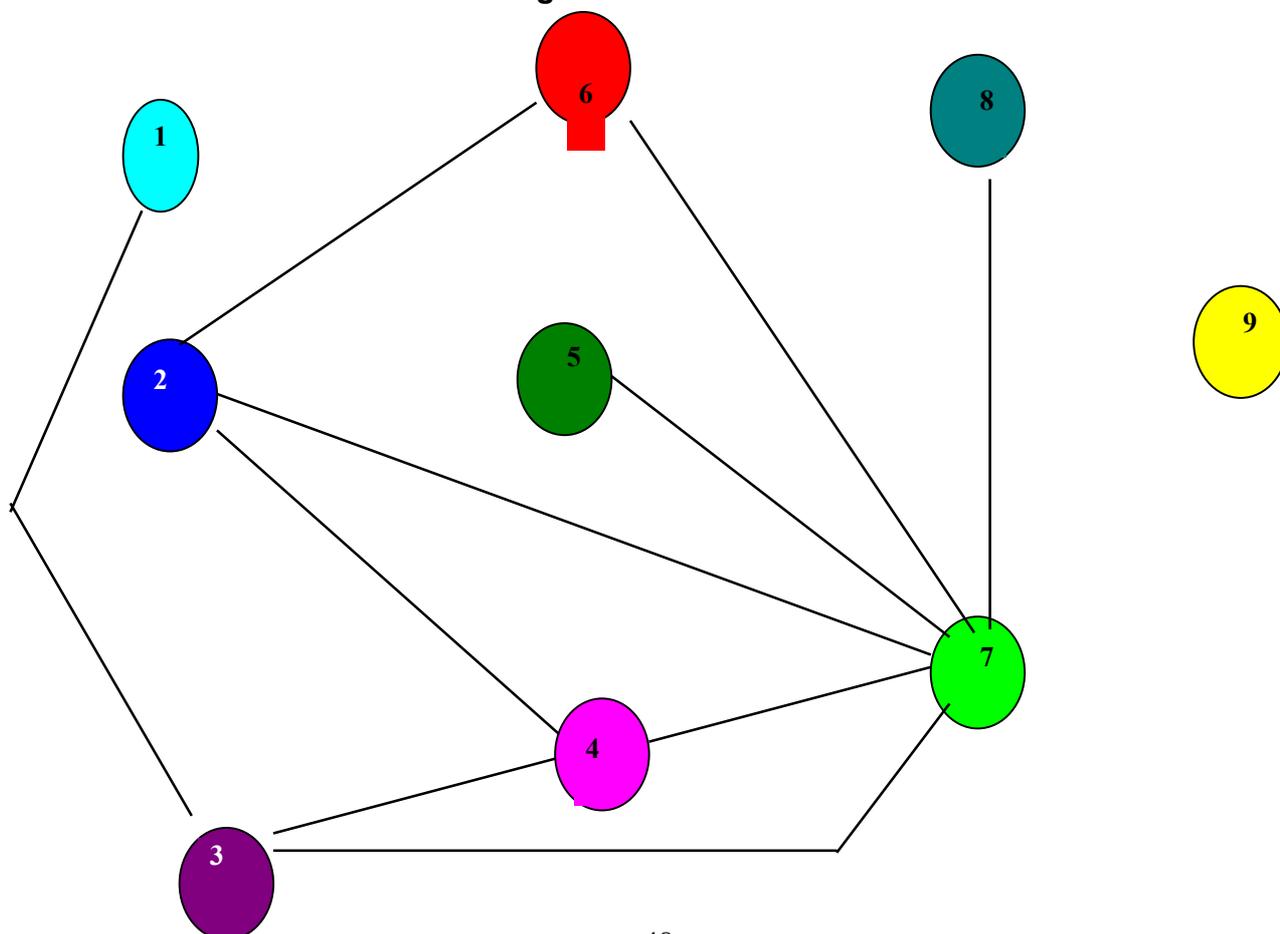
4.8.3. Oficina De Cartagena

Matriz Diagonal

Secretaria	1
Sala de espera	2
Cocina	3
Oficina de Ventas	4
Oficina de Compras	5
Oficina de cartera	6
Baño	7
Sala de Juntas	8
Gerencia	9

Fuente: El autor

DIAGRAMA: 5 DE HILOS Cartagena



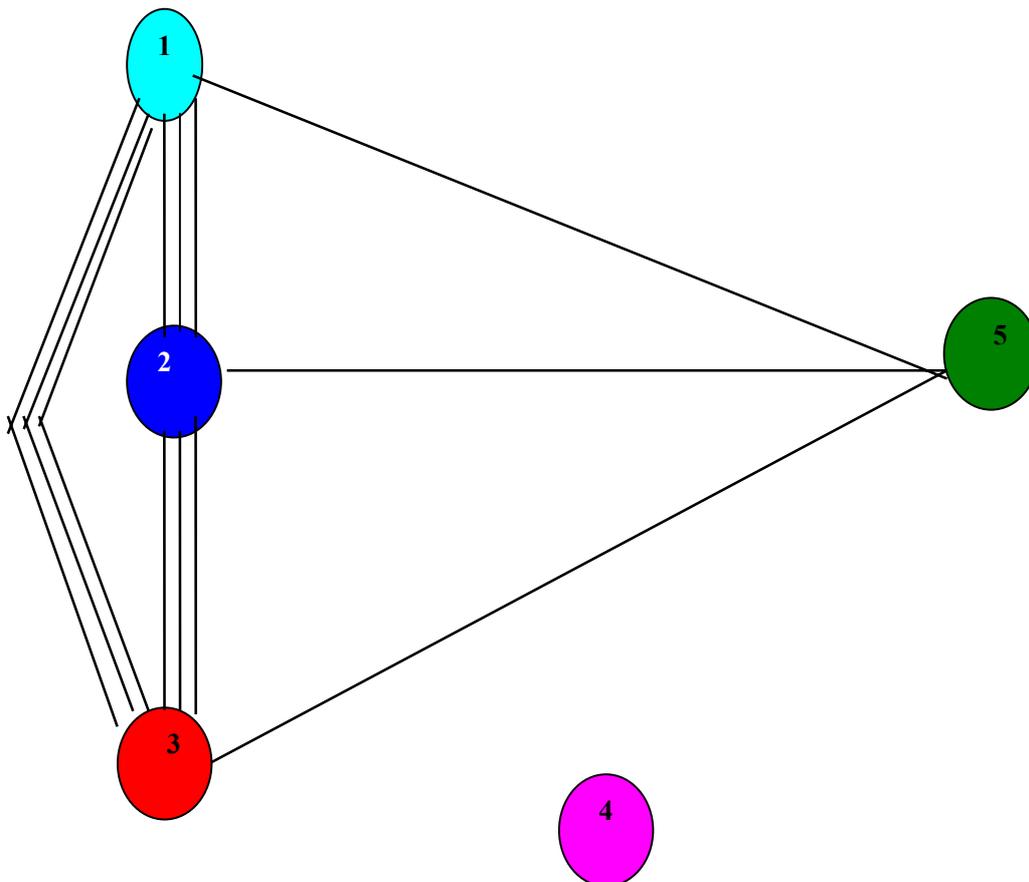
4.8.4. Oficina De Riohacha

MATRIZ DIAGONAL

Oficina de recibo materiales	1
Oficina de compras	2
Oficina de producción	3
Baño	4
Bodega	5

Fuente: El autor

DIAGRAMA: 6 DE HILOS Riohacha



4.9. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA “EXPOWAYUU”

Organización Del Recurso Humano y legalización de la estructura administrativa. Para que la empresa EXPOWAYUU tenga un correcto funcionamiento se debe tener en cuenta:

. Tramites Gubernamentales: Para que la empresa pueda desarrollar la actividad de la exportación de las artesanías se deben seguir los siguientes pasos:

1. El estudio de mercado y la demanda potencial
2. La remisión de la factura pro forma
3. Confirmación de la apertura de una carta de crédito
4. Registros sanitarios
5. Diligenciar y radicar el formulario y registro del producto nacional y determinación de origen.
6. Adquirir y radicar la licencia de MINCOMEX
7. Diligencia del documento de exportación en la administración de aduanas
8. Pago de la mercancía por medio del intermediario financiero entre otras.

4.9.1. Contrato De Arrendamiento: Se realizara un contrato de arrendamiento de la oficina ubicada en Cartagena, por un año a un precio de \$1.000.000, con dos líneas telefónicas.

4.9.2. Contratación De Personal: Se estableció un documento, donde se explica, el número del cargo, nombre del cargo, perfil, salario, tipo de contrato y funciones; pero la administración también realizó un reglamento interno de trabajo para los trabajadores de la organización.

4.9.3. Selección De Proveedores: Los proveedores que intervienen directamente con la empresa es el Almacén FACRIL “Textiles Miratex ya que ellos cuentan con la materia necesaria para la elaboración de las artesanías y son los únicos que cumplen con las características de calidad ya establecidas para la realización de los productos.

5.9.4. Aspectos Administrativos

PRODUCCION	FINANCIERO
Entrega de materia prima	Forma de pago
Producción del producto	Descuento
Empaque del producto	Crédito
Pegado de estampilla	Presupuesto
Trasporte	Utilidad
sistema	Administrativa
Red	cargo
software	Responsabilidad delegaciones de funciones
	Salario
	Contratos
	Control de inventarios

Fuente el autor

5. ESTADOS FINANCIEROS

En algunos países, entre ellos Colombia las normas legales obligan a la empresa a ajustar su estado financiero como consecuencia de la inflación. Para ello se deben realizar engorrosas e inútiles contabilizaciones que a juicio del autor no aportan absolutamente nada en el proceso de utilizar la contabilidad para tomar decisiones y por el contrario han desvirtuado su propósito. Para poder realizar los costos de producción, los estados de resultado y el balance general se realiza una lista la cual **expowayuu** pretende exportar.

PRODUCTOS	CANTIDAD A EXPORTAR
GUAIREÑAS	
Sencilla	500
Lujosa (Kamashulas)	500
Borlas (Kamashulas mujer)	500
MOCHILAS	
Grande	200
Mediana	200
Pequeña	200
Susuchón	200
CHINCHORROS	
Tripas (pobre)	50
Tripas (rico)	50
Telaraña	50
Pitouya	50
Doble cara	50
MANTA	
Tela	80
Tejida	80
SOMBREROS	
Sencillo	50
Fajas	50
PULSERA KANASPI	5000
BARRO	
Mucuras	30
Figuras	10000

PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCION
Por los años terminados a
Diciembre 31
(Expresados en pesos
Colombianos)

	2006	2007 6,26%	2008 6,30%	2009 6,08%	2010 6,25%	2011 6,40%
MATERIA PRIMA	178.860.000	190.235.496	201.503.676	212.271.048	223.449.798	234.896.838
MANO DE OBRA DIRECTA	228.010.000	242.511.436	256.876.066	270.602.268	284.852.893	299.445.533
MANO DE OBRA INDIRECTA	15.000.000	15.954.000	16.899.000	17.802.000	18.739.500	19.699.500
PRESTACIONES SOCIALES	1.250.000	1.329.500	1.408.250	1.483.500	1.561.625	1.641.625
ARRENDAMIENTOS	4.800.000	5.105.280	5.407.680	5.696.640	5.996.640	6.303.840
MANTENIMIENTO	360.000	382.896	405.576	427.248	449.748	472.788
		-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS EN EFECTIVO	428.280.000	455.518.608	482.500.248	508.282.704	535.050.204	562.460.124
		-	-	-	-	-
DEPRECIACION	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	428.280.000	455.518.608	482.500.248	508.282.704	535.050.204	562.460.124

CUADRO

Cuadro 7

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS
Por los años terminados a Diciembre 31
(Expresados en pesos Colombianos)

	2006	2007 6,36%	2008 6,30%	2009 6,08%	2010 6,25%	2011 31,33%
INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS POR VENTA	846.900.000	900.762.840	954.117.540	1.005.100.920	1.058.032.170	1.112.233.770
OTROS INGRESOS	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	846.900.000	900.762.840	954.117.540	1.005.100.920	1.058.032.170	1.112.233.770
MENOS DEVOLUCIONES Y RJJAS EN VENTAS	-	-	-	-	-	-
INGRESOS NETOS	846.900.000	900.762.840	954.117.540	1.005.100.920	1.058.032.170	1.112.233.770
	-	-	-	-	-	-
MENOS COSTOS ACTIVIDAD COMERCIAL						
INVENTARIO INICIAL	-	-	-	-	-	-
MAS COMPRAS	835.150.000	888.265.540	940.879.990	991.156.020	1.043.352.895	1.096.802.495
MENOS INVENTARIO FINAL	406.870.000	432.746.932	458.379.742	482.873.316	508.302.691	534.342.371
TOTAL COSTO MERCANCIA VENDIDA	428.280.000	455.518.608	482.500.248	508.282.704	535.050.204	562.460.124
	-	-	-	-	-	-
MENOS GASTOS OPERACIONALES						
	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE PERSONAL	132.600.000	141.033.360	149.387.160	157.369.680	165.657.180	174.143.580
IMPUESTOS	-	-	-	-	-	-
ARRENDAMIENTOS	16.800.000	17.868.480	18.926.880	19.938.240	20.988.240	22.063.440
LEGALES	1.500.000	1.595.400	1.689.900	1.780.200	1.873.950	1.969.950
SERVICIOS	7.200.000	7.657.920	8.111.520	8.544.960	8.994.960	9.455.760
DE VIAJES	833.000	885.979	938.458	988.604	1.040.667	1.093.979
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	360.000	382.896	405.576	427.248	449.748	472.788
ADECUACION E INSTALACION	13.500.000	14.358.600	15.209.100	16.021.800	16.865.550	17.729.550
DIVERSOS (Combustible)	6.912.000	7.351.603	7.787.059	8.203.162	8.635.162	9.077.530
DEPRECIACION	3.800.000	4.041.680	4.281.080	4.509.840	4.747.340	4.990.540
TOTAL GASTOS	183.505.000	195.175.918	206.736.733	217.783.734	229.252.797	240.997.117
	-	-	-	-	-	-
MAS OTROS INGRESOS	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
MENOS OTROS GASTOS	-	-	-	-	-	-
EXCEDENTE O (DEFICIT) DEL EJERCICIO	235.115.000	250.068.314	264.880.559	279.034.482	293.729.170	308.776.530

Cuadro 8

BALANCE GENERAL PROYECTADO
Por los años terminados a Diciembre 31
(Expresados en pesos Colombianos)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ACTIVOS CORRIENTES		6,36%	6,30%	6,08%	6,25%	6,40%
CAJA	830.000	882.788	935.078	985.044	1.036.919	1.090.039
BANCOS	165.000.000	175.494.000	185.889.000	195.822.000	206.134.500	216.694.500
INVENTARIO DE PROD. EN PROCESO	178.860.000	190.235.496	201.503.676	212.271.048	223.449.798	234.896.838
INVENTARIO DE PROD. TERMINADOS	406.870.000	432.746.932	458.379.742	482.873.316	508.302.691	534.342.371
DEUDORES	70.575.000	75.063.570	79.509.795	83.758.410	88.169.348	92.686.148
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	822.135.000	874.422.786	926.217.291	975.709.818	1.027.093.256	1.079.709.896
		-	-	-	-	-
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS NETOS	38.550.000	41.001.780	43.430.430	45.751.140	48.160.515	50.627.715
Vehiculos:		-	-	-	-	-
Muebles y Enceres:		-	-	-	-	-
Equipos de Oficina:		-	-	-	-	-
2 Líneas Telefónicas		-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	860.685.000	915.424.566	969.647.721	1.021.460.958	1.075.253.771	1.130.337.611
		-	-	-	-	-
PASIVOS CORTO PLAZO		-	-	-	-	-
OBLIGACIONES LABORALES	32.050.000	34.088.380	36.107.530	38.036.940	40.040.065	42.091.265
PROVEEDORES	178.860.000	190.235.496	201.503.676	212.271.048	223.449.798	234.896.838
CUENTAS POR PAGAR	1.499.416	1.594.779	1.689.242	1.779.507	1.873.220	1.969.183
TOTAL PASIVOS CORTO PLAZO	212.409.416	225.918.655	239.300.448	252.087.495	265.363.083	278.957.286
PASIVOS LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS	212.409.416	225.918.655	239.300.448	252.087.495	265.363.083	278.957.286
		-	-	-	-	-
PATRIMONIO		-	-	-	-	-
CAPITAL	413.160.584	439.437.597	465.466.714	490.338.981	516.161.518	542.603.795
UTILIDAD O (DEFICIT) EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD O (DEFICIT) PRESENTE EJERCICIO	235.115.000	250.068.314	264.880.559	279.034.482	293.729.170	308.776.530
TOTAL PATRIMONIO	648.275.584	689.505.911	730.347.273	769.373.463	809.890.687	851.380.324
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	860.685.000	915.424.566	969.647.721	1.021.460.958	1.075.253.771	1.130.337.611

