



Título:  
**INFORME DE GESTIÓN- MOPA-MOPA -PASTO – MAYO 2004**

Autor:  
**ENRIQUE RODRÍGUEZ MARTINEZ**

Fecha:  
**MAYO DE 2004**



Libertad y Orden



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



# **Estructuración de la Cadena Productiva del Mopa-mopa (Barniz de Pasto), en los departamentos de Nariño y Putumayo**

## TABLA DE CONTENIDOS

INFORME DE GESTION.....	2
I. INTRODUCCIÓN.....	2
I.1. OBJETIVO GENERAL.....	2
I.2. METODOLOGÍA.....	2
II. DESARROLLO DE LA INTERVENCION.....	2
II.1. FASE DE CONSULTARÍA INDIVIDUAL.....	2
A. Primera visita 2 horas.....	2
B. Segunda visita 2 horas.....	4
III. CONCLUSIONES.....	4
III.1. ASPECTOS DE CONCEPTUALIZACIÓN.....	4
III.2. ASPECTOS DE MANEJO DEL METODO.....	4
III.3. COSTO DE TELA DE MOPA-MOPA.....	5
III.4. ASPECTOS TÉCNICOS.....	5
III.5. ASPECTOS DE COMERCIALIZACIÓN.....	5
IV. RECOMENDACIONES.....	6



## INFORME DE GESTION

### I. INTRODUCCIÓN

Como desarrollo del proceso de intervención en la cadena productiva del **Mopa-Mopa**, se diseñó una última fase que busca conocer el grado de asimilación de conceptos de la fase de formación en costos y la puesta en práctica del método de costeo y determinación de precios entre el grupo de 15 artesanos seleccionados.

#### I.1. OBJETIVO GENERAL

Efectuar una segunda visita al grupo seleccionado de artesanos, con una intensidad de 2 horas por taller en dos (2) jornadas, a fin de hacer seguimiento al proceso, implementar los correctivos del caso y concluir acerca de los resultados del proyecto.

#### I.2. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de ésta fase de consultoría individual, se realizó el acercamiento personal con cada artesano en su taller y, de acuerdo a necesidades de Aid to Artisans, se aprovechó la oportunidad para realizar prácticas de costeo de algunos productos, que deben formar parte del portafolio que formará la muestra de productos para su exhibición y promoción para los mercados de exportación.

### II. DESARROLLO DE LA INTERVENCION

#### II.1. FASE DE CONSULTARÍA INDIVIDUAL

##### A. Primera visita 2 horas

Se iniciaron las reuniones con un acercamiento que permitió conocer el grado de adopción del método de costeo, se pidieron resultados de la tarea encomendada en la fase anterior y se hizo un pequeño repaso del proceso de costeo, con el objeto de refrescar conceptos y preparar al artesano para poner en práctica el mismo en el costeo de los productos que se detallan en la tabla siguiente, en donde igualmente calificamos el grado de asimilación del proceso de formación y la visita de consultoría de la primera fase así:



La lista de participantes y su identificación es:

	Nombre	Nombre Taller
1	Castrillón José María	Artesanías Castrillón
2	Chávez Jorge	Palacio del Torno
3	Cuacés Martha	Urcunina
4	Erazo Carlos	Artesanías PC
5	Granja Gilberto	Mopa-Mopa GG
6	Granja Harold	Casa del barniz
7	Jurado Fernando	Antejuegos
8	Maigual Ana Patricia	Maigual
9	Narváez Lester	Taller Lester
10	Narváez Meter	Quisca
11	Obando José María	Taller Obandos
12	Ordoñez Segundo	Taller Ordoñez
13	Rosero Luis Alfredo	Ajedrez
14	Sainz Juan Guillermo	Mueble Etnico
15	Vallejo Guillermo	Tallas Vallejo

### Artisanos participantes, producto a costear y calificación de aprendizaje

Municipio	Participantes	Producto	Calificación
Pasto	Castrillón José María	Bancas Indígenas (Madera-Dec)	Aceptable
	Chávez Jorge	Juego Cofres Gallinas (Madera-Dec)	Sobresaliente
	Cuacés Martha	Juego Cofres Gallinas (Madera-Dec)	Excelente
	Erazo Carlos	Juego Cofres Gallinas (Decoración)	Deficiente
	Granja Gilberto	Juego Fruteros (Decoración)	Aceptable
	Granja Harold	Juego Cofres Gallinas (Decoración)	Regular
	Jurado Fernando	Juego Cofres Gallinas	Sobresaliente
	Maigual Ana Patricia	Juego Cofres Gallinas (Madera)	Aceptable
	Narváez Lester	Juego Cofres Gallinas (Decoración)	Aceptable
	Narváez Peter	Juego Cofres Gallinas (Decoración)	Excelente
	Obando José Maria	Juego Cofres Gallinas	Regular
	Ordoñez Segundo	Juego Cofres Gallinas (Madera-Dec)	Aceptable
	Rosero Luis Alfredo	Juego Cofres Gallinas	Sobresaliente
	Sainz Juan Guillermo	Juego Cofres Gallinas (Muebles)	Sobresaliente
	Vallejo Guillermo	Juego Cofres Gallinas	Aceptable

En esta etapa se definió como plan de acción la implementación de la metodología para el cálculo de costos y precios de venta de un producto, basado en diseños recibidos de **Aid to Artisans**, con el propósito de preparar una oferta competitiva para las oportunidades comerciales que se han detectado en Estados Unidos.

## **B. Segunda visita 2 horas**

El artesano no conocía los estimativos de precio de venta que ATA había determinado para cada uno de los productos seleccionados, hecho que permitió analizar muy objetivamente el costeo efectuado por cada uno de los participantes.

Debemos resaltar que solamente un artesano hizo el trabajo de manera juiciosa y llevó registro del mismo en computador, presentándose variaciones notorias para un mismo producto y todos estuvieron por encima de los precios que se habían determinado.

Sin embargo, analizando conjuntamente con el consultor el costeo individual, se pudo concluir que era factible aceptar los precios indicados, toda vez que se pudo aclarar que los efectos del volumen en la producción incidían en disminución de costos.

No obstante lo anterior, es necesario anotar que el hecho de cotizar para encontrar nuevas oportunidades de mercado, fue también un factor que incidió para lograr la aceptación de los precios referenciados por ATA.

## **III. CONCLUSIONES**

### **III.1. ASPECTOS DE CONCEPTUALIZACIÓN**

Con muy contadas excepciones, especialmente en aquellos artesanos que adolecen de algún grado de escolaridad y tienen una edad avanzada, el resto de los artesanos se logró impactar en la importancia del manejo del costo y en términos generales se puede calificar un satisfactorio nivel de formación de conceptos que con la práctica logren brindar los beneficios que se esperaban con los objetivos del proyecto.

### **III.2. ASPECTOS DE MANEJO DEL METODO**

Fue con especial complacencia que registramos el hecho de que dos talleres (Meter Narváez y Marta Cuaces) han llevado a la práctica cotidiana la implementación del método de costeo y, de manera especial, lo están llevando en computador.

Otro caso para resaltar es el de Ana Patricia Maigual, quien con gran dedicación lleva sus registros en papel, aunque no en los formatos preestablecidos y está obteniendo beneficio práctico en su actividad productiva.

En el resto de los artesanos no se evidencia la puesta en práctica frecuente del método.

Para el caso de Juan Guillermo Sainz, productor de muebles (ETNIKA), igualmente se reconoce un gran interés y conciencia del beneficio del manejo del método de costeo, así como la puesta en práctica de manera permanente

### **III.3. COSTO DE TELA DE MOPA-MOPA**

Con especial interés registramos el inconveniente de que el costeo de transformación de la materia prima MOPA-MOPA o BRANIZ DE PASTO en tela para ser aplicada en la decoración de los artículos de madera no obedece a un método objetivo, sino que es el resultado de la estimación del artesano, quien a su vez se fundamenta en los precios del mercado, que se han venido formando de manera empírica.

Un juicioso, pero preliminar estudio que venimos realizando, nos arroja cifras bastante significativas en este aspecto, que seguramente, después de comprobarlas, nos demostrarán que el costo es muy bajo y bien vale la pena concientizar al artesano para que corrija sus precios de venta y logre un mejor efecto en el mercado de sus productos

El procedimiento se basa en el argumento de que el producto se presenta y aplica en centímetros cuadrados y por tanto es éste el método de calcular los costos, argumentación que ha tenido notoria acogida entre los artesanos convocados y se esta trabajando en el tema.

### **III.4. ASPECTOS TÉCNICOS**

El conocimiento de los procesos productivos, tanto en el oficio de los decoradores, como en el de los productores de obra blanca en madera, nos permite concluir con gran seguridad, que no se trata de actividades complejas que requieran de notables transformaciones para hacerlos más eficientes y productivos, sencillamente es preciso organizar la producción en línea en los talleres de madera y mejorar las condiciones de trabajo entre los decoradores, ya que están laborando en condiciones deficientes de ergonomía, distribución de máquinas, aseo y seguridad industrial, que redundan en ineficiencias que se pueden corregir con facilidad.

### **III.5. ASPECTOS DE COMERCIALIZACIÓN**

Es éste el aspecto de mayor trascendencia entre los artesanos, pues encontramos que aunque varios de ellos son asociados a una cooperativa de más de 15 años de vida, son pocos los que comercializan sus productos por su intermedio.

La gran mayoría está trabajando y coloca su producción a una serie de intermediarios que a su vez llevan el producto a mercados externos como PANAMA, BRASIL y ARUBA, siendo éste hecho significativo de la potencialidad comercial, no obstante la poca diferenciación, la ausencia de innovación y presentación del producto en nuevas formas.



#### IV. RECOMENDACIONES

- ◆ Es urgente procurar la organización de la Cadena Productiva, ya que con ella serán evidentes los beneficios para los actores de la misma y se podrán potencializar las ventajas competitivas.
- ◆ También es preciso intervenir en la cooperativa Casa del Barniz, pues es ésta la que está llamada a procurar el beneficio en el suministro de materias primas y materiales, así como en la estandarización de los costos y los precios de venta que unificados redundarán en mejores condiciones de acceso a los mercados internos y externos.
- ◆ Conviene crear procesos de formación y capacitación en diseño y diversificación de productos, buscando artículos no solo decorativos sino también utilitarios, para ampliar las posibilidades de mercado.
- ◆ Resulta evidente que requieren de apoyo técnico para mejorar los talleres, diseñar procesos y mejorar la ergonomía de los sitios de trabajo que son rudimentarios y carentes de diseño industrial.
- ◆ Es urgente colaborar en el diseño del área de trabajo, pues mejorándola se lograrán interesantes resultados en la productividad de los talleres.
- ◆ Conviene igualmente procurar la especialización en los eslabones de la cadena productiva, ya que el artesano debería dedicarse a decorar que es su habilidad y gran competencia, que se está desperdiciando por pretender hacer todos los oficios que no son rentables en la medida que le restan tiempo a la labor principal.
- ◆ Sobra mencionar que el apoyo en el proceso de comercialización de sus productos es urgente, se requiere de promoción, apoyo para asistir a eventos feriales y en términos generales encontrar mercado para sus productos.
- ◆ Insistir a los artesanos en el seguimiento de los costos y diligenciamiento de los formatos, así mismo llevar a cabo la segunda fase de acompañamiento en el proceso de costos con los artesanos, en un lapso menor de tiempo para asegurar la aplicación de los conceptos y el establecimiento de los costos de las demás referencias de producción.