

Estructuración
Cadena Productiva de Arcillas,
Producción y Comercialización de
Cerámica
Departamento del Huila

Programa Nacional de Conformación de
Cadenas Productivas para el Sector
Artesanal Colombiano

Proyectos productivos para la mujer en la cadena de la
cerámica del Huila

Ligia Ernestina Huertas



Artesanías de Colombia S.A.
Bogotá, 2004

INTRODUCCIÓN

Dentro de las actividades que se desarrollaron en el Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas, se encuentran los proyectos productivos para la mujer que se documentan en éste informe.

Como actividad, es el resultado de la identificación de determinadas necesidades para un grupo específico de mujeres artesanas que buscan fortalecer su participación al interior de la cadena y mejorar su calidad de vida y la de sus familiares.

Las beneficiarias directas son cuatro mujeres, pero indirectamente se beneficiarán mas de veinte personal que hacen parte de sus núcleos familiares y de amigos artesanos.

Para la puesta en marcha de éste proyecto, se han hecho contactos con el Banco Agrario y de la Cámara de Comercio para la consecución de los recursos.

La necesidad de mejorar las condiciones técnicas y tecnológicas de los artesanos atendidos en el programa, plantea identificar agentes vulnerables que a través de proyectos productivos se beneficien y logren mejorar sus condiciones actuales a partir del oficio artesanal de la cerámica.

Los proyectos productivos para la mujer, son la oportunidad para que aquellos agentes que presentan condiciones menos favorables para el desempeño del oficio artesanal tecnifiquen su taller y aumenten su producción mejorando por ende su calidad de vida.

Para ello, cuatro agentes dentro del eslabón de producción se han identificado y para ellas se ha formulado un proyecto productivo que les permita fortalecer su participación en la cadena y aplicar los conocimientos y técnicas aprendidas durante el desarrollo del programa en su propio taller.

Ruth Díaz, Lina Vargas, Yury Herrera y Maria Ortiz son ceramistas del municipio de Pitalito, son mujeres cuyas familias se han dedicado siempre al oficio artesanal y económicamente dependen de ello. El proyecto productivo que se presenta a continuación, no solo contempla a éstas cuatro artesanas como beneficiarias directas, sino también a sus familiares y amigos que junto con ellas se beneficiarán de las adecuaciones tecnológicas y los recursos que para la conformación de sus talleres se propone.

El proyecto toma como base las asistencias técnicas realizadas a las beneficiarias en:

1. Acompañamiento
2. Inducción para la elaboración de proyectos
3. Inducción para la adecuación del taller
4. Inducción para la producción y la comercialización.

El alcance del proyecto se puede medir en aspectos como lo siguiente:

- ❖ Alcanzar un volumen de producción para suplir el mercado nacional
- ❖ Generar unidades productivas que fortalezcan el eslabón de producción y alternativas laborales sostenibles y rentables para los agentes beneficiados
- ❖ Concretar el apoyo institucional y gubernamental a fin de promover mas propuestas y proyectos productivos para las mujeres y los hombres artesanos de la cerámica del Huila

Proyecto de Adecuación de un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Huila y las principales ciudades de Colombia

Antecedentes

- ◆ Las mujeres beneficiarias de éste proyecto, no poseen las herramientas adecuadas y en ocasiones desempeñan su labor artesanal en talleres de otros artesanos.
- ◆ La necesidad de generar una alternativa sostenible para mejorar la calidad de vida de las comunidades artesanales a través de la producción a escala y el aumento de las ventas y de los ingresos.

Planteamiento del problema

Mi taller no tiene la capacidad de producir artículos cerámicos artesanales en las cantidades y de la calidad que deseo, y no puedo promocionar mis productos eficazmente.

Esto se debe a que mis recursos para la adquisición de materia prima, materiales y herramientas son muy limitados, y a que no he podido actualizar completamente mis conocimientos en diseño, técnicas de producción y de comercialización.

En consecuencia mi nivel de producción, de ventas y de ingresos no son lo suficientemente altos para satisfacer con holgura mis necesidades personales y de reinversión en mi actividad productiva.

Por este motivo, obtener el capital semilla para adecuar y dotar mi taller artesanal, y recibir asesorías en diseño, producción y mercadeo, sería el empujón necesario para que mi actividad productiva genere los beneficios necesarios para satisfacer mis necesidades y desarrollar mis capacidades artísticas.

Justificación

Obtener los recursos para adecuar y dotar mi taller artesanal, y actualizar mis conocimientos

Genera ingresos
alternativa laboral
desarrollo artístico

Perpetuación de una actividad que identifica culturalmente esta región del país

Expresa las razones por las cuales es necesario desarrollar el proyecto

Objetivo general

Adecuar un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Huila y las principales ciudades de Colombia.

Objetivos específicos

- Legalizar la existencia de una unidad económica que produzca y comercialice artículos cerámicos artesanales
- Adecuar el taller con las máquinas y herramientas necesarias para producir artículos cerámicos artesanales.
- Elaborar prototipos de artículos cerámico artesanales que según una asesoría en diseño y producción.
- Preparar la comercialización de los productos cerámicos artesanales

Plan de ejecución del proyecto

El proyecto se ejecuta en cuatro fases. Cada una permite alcanzar uno de los cuatro objetivos específicos.

La primera fase permite alcanzar el primer objetivo específico “Legalizar la existencia de una unidad económica que produzca y comercialice artículo cerámicos”. De esta primera fase hacen parte las siguientes actividades:

1. In cribir al artesano dueño del taller en el Registro Único Tributario RUT.
2. Preparar el libro fiscal para llevar las cuentas del taller.
3. Adquirir un talonario de facturas para las ventas del taller

La segunda fase permite alcanzar el segundo objetivo específico “Adecuar el taller con las máquinas y herramientas necesarias para producir artículos cerámicos artesanales”. De esta segunda fase hacen parte las siguientes actividades:

4. Contratar a un asesor en diseño de distribución de talleres cerámicos
5. Diseñar la distribución de la planta
6. Adquirir las máquinas y herramientas necesarias para producir artículos cerámicos artesanales.

7. Organizar la planta de producción del taller según el diseño de distribución de la planta

La tercera fase permite alcanzar el tercer objetivo específico “Elaborar prototipos de artículos cerámicos artesanales según una asesoría en diseño y producción”. De esta fase hacen parte las siguientes actividades:

8. Contratar a un asesor en diseño de productos cerámicos artesanales
9. Contratar a un asesor en producción de productos cerámicos artesanales
10. Diseñar tres productos cerámicos artesanales
11. Producir un prototipo de cada uno de los tres artículos cerámicos artesanales diseñados

La cuarta fase permite alcanzar el tercer objetivo específico “Preparar la comercialización de productos cerámicos artesanales”. De esta fase hacen parte las siguientes actividades:

12. Calcular el costo de la producción de cada artículo cerámico artesanal que se ofrecerá
13. Determinar los precios de venta de los artículos cerámicos artesanales que se ofrecerán.
14. Contratar a un asesor para el diseño de un catálogo promocional de los artículos cerámicos artesanales
15. Diseñar un catálogo promocional de los artículos cerámicos artesanales
16. Elaborar una serie del catálogo promocional diseñado
17. Ofrecer los productos cerámicos artesanales a tres comercializadores ubicados fuera de Neiva.

Estas diez y siete (17) actividades, sus resultados, los recursos necesarios para llevarlas a cabo y el tiempo requerido para llevarlas a cabo se encuentran en el Plan de ejecución que se encuentra adjunto a este documento.

Adecuación de un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Hulla y las principales ciudades de Colombia

Cronograma de ejecución

No.	Actividad	Fin de ejecución	Semana de ejecución															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Incribir al artesano dueño del taller en el registro único tributario RUT	En la primera semana	■															
2	Preparar el libro fiscal para llevar las cuentas del taller	En la primera semana	■															
3	Adquirir un talonario de facturas para las ventas del taller	En la segunda semana		■														
4	Contratar a un asesor en diseño de distribución de talleres cerámicos	En la segunda semana		■														
5	Diseñar la distribución de la planta	A la tercera semana			■													
6	Adquirir las máquinas y herramientas necesarias para producir artículos	A la cuarta semana			■	■												
7	Organizar la planta de producción del taller según el diseño de distribución de la	A la quinta semana				■	■											
8	Contratar a un asesor en diseño de productos cerámicos artesanales	A la segunda semana		■														
9	Contratar a un asesor en elaboración de productos cerámicos artesanales	A la segunda semana		■														
10	Diseñar tres productos cerámicos artesanales	A la sexta semana					■	■										
11	Producir un prototipo de cada uno de los tres artículos cerámicos artesanales	A la duodécima semana							■	■	■	■	■	■				
12	Calcular el costo de la producción de cada artículo cerámico artesanal que se	A la décimo tercera semana										■	■					
13	Determinar los precios de venta de los artículos cerámicos artesanales que se	A la décimo tercera semana										■	■					
14	Contratar a un asesor para el diseño de un catálogo promocional de los artículo	A la sexta semana						■										
15	Diseñar un catalogo promocional de los artículos cerámicos artesanales	A la decimo tercera semana										■	■					
16	Elaborar una serie del catalogo promocional diseñado	A la decimo quinta semana												■	■	■		
17	Ofrecer los productos cerámicos artesanales a tres comercializadores	A al decimo sexta semana														■	■	

Adecuación de un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Hulla y las principales ciudades de Colombia

Relación de actividades, resultados y tiempo de ejecución

Fase	No.	Actividad	Resultado	Ejecución
Fase 1	1	Inscribir al artesano dueño del taller en en registro único tributario RUT	Un documento de inscripción al RUT	En la primera semana
	2	Preparar el libro fiscal para llevar las cuentas del taller	Un libro fiscal listo para utilizar	En la primera semana
	3	Adquirir un talonario de facturas para las ventas del taller	Un talonario de facturas para el taller	En la segunda semana
Fase 2	4	Contratar a un asesor en diseño de distribución de talleres cerámicos	Un documento con el contrato de asesor en diseño de distribución de talleres cerámicos	En la segunda semana
	6	Diseñar la distribución de la planta	Un documento con la más eficiente distribución de la planta	A la tercera semana
	6	Adquirir las máquinas y herramientas necesarias para producir artículos cerámicos artesanales	Maquinas y herramientas adquiridas	A la cuarta semana
Fase 3	7	Organizar la planta de producción del taller según el diseño de distribución de la planta	Taller artesanal adecuado según el diseño de la distribución de la planta	A la quinta semana
	8	Contratar a un asesor en diseño de productos cerámicos artesanales	Documento con el contrato de un asesor en diseño cerámico	A la segunda semana
	9	Contratar a un asesor en elaboración de productos cerámicos artesanales	Un documento con el contrato de un asesor ceramista	A la segunda semana
	10	Diseñar tres productos cerámicos artesanales	Un documento con el diseño de tres productos cerámicos artesanales	A la sexta semana
Fase 4	11	Producir un prototipo de cada uno de los tres artículos cerámicos artesanales diseñados	Tres prototipos de productos cerámicos producidos	A la duodécima semana
	12	Calcular el costo de la producción de cada artículo cerámico artesanal que se ofrecerá	Un documento con el cálculo de los costos de los productos que se ofrecerán	A la décimo tercera semana
	13	Determinar los precios de venta de los artículos cerámicos artesanales que se ofrecerán	Un documento con la lista de precios de venta al por mayor y al detal de los productos que se ofrecerán	A la decimo tercera semana
	14	Contratar a un asesor para el diseño de un catálogo promocional de los artículo cerámicos artesanales	Un documento con el contrato de un asesor para el diseño de un catalogo comercial	A la sexta semana
	15	Diseñar un catalogo promocional de los artículos cerámicos artesanales	Un catalogo promocional de los artículos a ofrecer	A la decimo tercera semana
	16	Elaborar una serie del catalogo promocional diseñado	Una serie del catalogo promocional impreso	A la decimo quinta semana
	17	Ofrecer los productos cerámicos artesanales a tres comercializadores ubicados fuera de Neiva	Tres ofertas comerciales a comercializadores presentadas	A al decimo sexta semana

**Adecuación de un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Hulla
y las principales ciudades de Colombia**

Presupuesto

Recurso	Total	Participación
Arriendo instalaciones	\$ 1,000,000	6.65%
Asesoría técnica	\$ 1,957,500	13.01%
Gastos de alojamiento	\$ 1,350,000	8.98%
Gastos de transporte	\$ 500,000	3.32%
Honorarios del emprendedor	\$ 1,100,000	7.31%
Insumos de producción	\$ 3,000,000	19.95%
Maquinas y herramientas	\$ 6,000,000	39.89%
Papelería	\$ 53,000	0.35%
Publicaciones	\$ 80,000	0.53%
Total general	\$ 15,040,500	100.00%

Neiva – Huila 28 de Enero de 2005

Señores

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

Carlos Dueñez

Bogotá D.C.

Cordial saludo

La presente es con el fin de poner en su conocimiento los siguientes datos:

RUTH YINETH DÍAZ GARCÍA

C.C. 26.459.479 de Baraya

31 años

Casada

Dir. Carrera 50 No. 23 – 33

Elaboro: Floreros

Quiero Hacer: Poder adecuar bien mi taller con buena herramienta, con materia prima y sacar productos en serie para lograr una excelente comercialización.

LINA MARCELA VARGAS ORTIZ

C.C. 55.189.847 de Palermo

25 años

Unión Libre

Dir. Calle 3A No. 18 – 25 Barrio Obrero

Elaboro: Bisutería, pebeteros, incensarios, portalapiceros y recordatorios

Quiero Hacer: Organizar mejor mi taller de trabajo con buena maquinaria, con gran cantidad de materia prima para si obtener una buena producción obtener buenas ventas para así poder exponer mi producto.

YURY MARCELA HERRERA GÓMEZ

C.C. 4.075.215.513 de Neiva

18 Años

Soltera (Cabeza de hogar)

Dir. Barrio Panorama

Elaboro: Fruteros

Quiero Hacer: tener recursos económicos para adecuar mi taller y poder sacar al mercado una gran cantidad de mis productos ofreciendo a los clientes una mejor calidad.

MARIA ORFENY ORTIZ

C.C. 26.500.349 Gigante Huila

49 Años

Casada

Dir. Calle 18 No. 8 – 45

Elaboro: Vajillas

Quiero Hacer: Lograr conseguir las maquinas necesarias y contar con recursos económicos para adquirir suficiente materia prima y lograr obtener un Stop de Productos.

Petición del Ligia Huertas

Materiales e insumos – equipos y herramientas para la Adecuación de un taller artesanal para producir artículos en cerámica que se comercializaran en el Huila y las principales ciudades de Colombia.

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR \$
Caolín	1 Tnl	370.000
Carbonato	5 Bultos	100.000
Cuarzo	6 Bultos	129.000
Felpes pato	7 Bultos	157.500
Silicato	5 Galones	50.000
Arcilla	2 Tnl	240.000
Yeso Samper	9 Bultos	122.500
Esmaltes	varios	950.000
Engobes	varios	380.000
Vinilo tipo uno vinitex	varios	500.000
Torno Eléctrico (5 velocidades)	1	1.600.000
Horno a Gas propano y natural	1	3.800.000
Pirometro Digital portátil para 1300 grados	1	500.000
Espátulas en madera y metálicas	Varios	200.000
Pinceles	Varios	150.000
Bascula	1	80.000
VALOR TOTAL		9.329.000

RUTH YINETH DÍAZ GARCÍA
C.C. 26.459.479 de Baraya
Dir. Carrera 50 No. 23 - 33
Neiva – Huila