

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

Talleres de seguimiento y evaluación de  
resultados de impactos de los proyectos  
productivos, con organización de veedurías ciudadanas en  
la cadena de la cerámica del Huila



Artesanías de Colombia S.A.  
Bogotá, 2004

## INTRODUCCIÓN

El interés de los diferentes agentes comprometidos en el crecimiento y fortalecimiento de la cadena productiva de la cerámica y el Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas, por el seguimiento y evaluación de los resultados de impactos de los proyectos productivos se evidencia en la organización y conformación de Veedurías Ciudadanas.

Esta actividad, cuyo principal insumo es la participación ciudadana y la capacitación a los artesanos en temas relacionados con los mecanismos de control y vigilancia de la planeación, el presupuesto y la contratación; se desarrolló en la localidad de Pitalito. Allí se conformó el Comité de Vigilancia Ciudadana, del cual su Presidente, Secretario y Vocal hacen parte activa de la comunidad artesanal de la región.

La documentación que soporta la organización de la veeduría ciudadana y la realización del taller, se anexa al final de éste documento.

## **TALLERES DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE IMPACTOS DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS, CON ORGANIZACIÓN DE VEEDURÍAS CIDADANAS.**

La organización de veedurías ciudadanas para el seguimiento y evaluación de resultados de impactos de los proyectos productivos, en la cadena de la cerámica, es el resultado de actividades previas de capacitación en temas como los siguientes.

- ◆ El Control Ciudadano.
- ◆ El control ciudadano como mecanismo de vigilancia a la gestión pública.
- ◆ Las veedurías ciudadanas
- ◆ Principios e instrumentos de las veedurías ciudadanas
- ◆ Funciones de las veedurías
- ◆ Atribuciones de los órganos del Estado
- ◆ Red Institucional de Apoyo
- ◆ Conformación de veedurías ciudadanas: Impedimentos, funciones, comités, instrumentos y beneficios

Los artesanos de la cadena productiva de la cerámica, con el apoyo de la contraloría departamental y de los asesores del programa, se permitieron la oportunidad de no solo hacer parte de las actividades del programa en capacitación y asesoría en diseño, sino también de conformar veedurías ciudadanas para ejercer sus derechos para vigilar la planeación, el presupuesto y la contratación de sus municipios, a través de éste mecanismo.

Gracias a ello, los artesanos podrán vigilar que los recursos destinados a programas sociales relacionados con el crecimiento y fortalecimiento del sector cerámico en el Huila, se ejecuten con transparencia y supliendo las necesidades reales de los beneficiarios de dichos programas.

De igual forma, es un mecanismo para articular los diferentes agentes, tanto institucionales, civiles y gubernamentales, en los procesos de control y transparencia necesarios para garantizar la apropiada destinación y ejecución de los recursos públicos.

El apoyo prestado por la Contraloría Departamental, como entidad responsable constitucionalmente del control y vigilancia de los recursos públicos y ejecución presupuestal del departamento, es fundamental para adelantar con éxito la organización y conformación de veedurías ciudadanas. La metodología de la capacitación sobre la organización de veedurías ciudadanas propiedad de la Contraloría, se encuentra anexa a este documento.

Es importante aclarar, que las veedurías ciudadanas organizadas dentro del marco del programa nacional de Conformación de Veedurías Ciudadanas, tienen también como objetivo el control de los resultados de impacto de los proyectos productivos.

De igual forma, los talleres realizados en la localidad de Pitalito, en la Parroquia de San Antonio, con la participación de 22 artesanos de la cadena de la cerámica, a quienes se les entregó el material correspondiente para la socialización de las Guías de Control Participativo, fueron jornadas en donde los asistentes activamente hicieron sus aportes y se comprometieron a cumplir con los deberes y derechos que a través de la conformación de Veedurías Ciudadanas le otorgan a la comunidad artesanal del municipio.

# **Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal**

**Estructuración de la Cadena Productiva de la  
Cerámica en el Departamento del Huila**

**PC17 Proyectos productivos para la mujer**



Libertad y Orden



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
artesañas de colombia s.a.



## 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.

## PC 04 PROYECTOS PRODUCTIVOS PARA LA MUJER

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 María 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. Inscribir 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 cerámico 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 Huila 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   |                     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    | ■  | ■  |

... para producir artículos en cerámica que se comercializarán en el Huila  
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       |
|        | 5   | 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 Hui  
y las principales ciudades de Colombia**

Presupuesto

| Suma de Valor Total        |                      |                |
|----------------------------|----------------------|----------------|
| 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%          |
| <b>Total general</b>       | <b>\$ 15,040,500</b> | <b>100.00%</b> |

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 sí 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.

| <b>PRODUCTO</b>                             | <b>CANTIDAD</b> | <b>VALOR \$</b>  |
|---|-----------------|------------------|
| 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           |
| <b>VALOR TOTAL</b>                          |                 | <b>9.329.000</b> |

1/16

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