



## **Programa de “Formación en Producción y Comercialización” dirigido a Artesanos Ceramistas y Alfareros Jefes de Taller de Ráquira, Boyacá.**

### **1. Antecedentes.**

Artesanías de Colombia, junto con Proexport, seleccionaron al municipio de Ráquira para desarrollar el Programa de “Formación en Producción y Comercialización” teniendo en cuenta:

- a) La existencia de un producto con aceptación en los mercados internacionales.
- b) Por ser un pueblo de olleros con tradición en el oficio, donde existen más de 190 talleres alfareros, con capacidad de producir calidad y volumen.
- c) Por el conocimiento acumulado de los artesanos en relación con los temas de producción y comercialización, como resultado de la intervención continua de Artesanías de Colombia desde hace más de 30 años.

### **2. Participantes.**

Asistieron 28 artesanos ceramistas y alfareros, jefes de taller. Entre ellos, 7 mujeres y 21 hombres

### **3. Inversión.**

Artesanías de Colombia invirtió en el Programa \$75 millones de pesos y firmó convenio para su ejecución con la Universidad Sergio Arboleda. La Alcaldía Municipal de Ráquira prestó colaboración para el buen funcionamiento del Programa.

### **4. Características del Programa.**

El Programa aplicó una metodología interactiva teórico-práctica, con el fin de transmitir a los artesanos los conocimientos básicos para realizar un plan estratégico exportador que sea llevado a la práctica mediante la comercialización internacional.

Se ejecutó entre el 13 de junio y el 20 de diciembre de 2002 y las sesiones de trabajo se llevaron a cabo semanalmente los días jueves, de 1:00 a 6:00 PM y viernes, de 7:00 a 12:00 AM, en la Biblioteca del Centro Artesanal de Ráquira, donde funciona la Alcaldía Municipal.

El Programa incluyó 7 módulos con una intensidad total de 275 horas:

- a) Cuatro módulos estuvieron a cargo de la Universidad Sergio Arboleda que realizó sesiones de trabajo durante 90 horas teóricas y 135 prácticas.
- b) Un módulo estuvo a cargo de BIMA, con una duración de 20 horas.
- c) Un módulo estuvo a cargo de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia, con una intensidad de 10 horas teóricas y 20 prácticas.



- d) Los módulos desarrollaron los siguientes temas:
- e) Habilidades Gerenciales, con énfasis en liderazgo, administración del tiempo y planeación del trabajo de cada uno de los talleres artesanales.
- f) Costos.
- g) Diseño, con énfasis en evaluación, exhibición y definición de nuevos productos, así como sondeo de mercados.
- h) Comercialización internacional, con énfasis en mercados, importaciones, inversión extranjera y requisitos para exportar.
- i) Negociación, con énfasis en habilidades para crear estrategias de negociación.
- j) Logística, tema que incluyó temas de mucha importancia como empaque y envío de mercancía.
- k) Comercialización, en cuyo marco se elaboró el “Plan Regional Exportador” y los Planes de Acción para cada uno de los talleres participantes en la capacitación.

## **5. Resultados del Programa.**

El Programa permitió a los artesanos participantes:

- a) Apropiar y aplicar los conceptos gerenciales en la gestión de su taller.
- b) Formular el Plan Estratégico para Ráquira empleando la nueva visión de empresas productivas.
- c) Generar ideas de asociatividad y de negocio, como estrategia de desarrollo para el municipio en general y para el sector Artesanal en particular. Tres grupos de artesanos adelantaron trámites para constituir empresas asociativas de trabajo y se encuentran en proceso de consecución de recursos ante el IFI para fondear sus operaciones comerciales.
- d) Determinar el costo unitario del producto, el costo total por producción programada, los gastos operacionales unitarios y total, margen de rentabilidad unitario y total por producto, optimización de descuentos en función de la estructura de costos y gastos, lo mismo que la determinación de los productos de mayor rotación y rentabilidad.
- e) Determinar el desarrollo de productos bajo la definición de una matriz de criterios. Establecer una propuesta de exhibición. Diferenciar las identidades del producto internacional y nacional. Desarrollar propuestas de producto para jardín, tomando como referente de los diseños formas de la naturaleza, formas animales e iconografía de las comunidades indígenas del Altiplano Cundiboyacense. Integrar elementos de diseño contemporáneo a partir de la información sobre tendencias. Desarrollar diseños en torno, rollo y placa. Crear una línea de accesorios para mesa y cuatro líneas de accesorios para jardín.
- f) Infundir la firme intención de asumir los retos que implica ser un exportador exitoso y la consciencia de trabajo asociado para generar sinergias al momento de negociar.
- g) Entender la importancia de optimizar las relaciones comerciales, el cumplimiento de los parámetros de calidad y los compromiso de volúmenes.



- h). Entender la importancia de trabajar en equipo, como única forma exitosa de salir adelante con los nuevos proyectos a corto, mediano y largo plazo.
- i) Comprender las etapas de una operación de importación y exportación y sus implicaciones en la apertura de nuevos horizontes en la producción y comercialización. Entender los requerimientos de las operaciones de comercio exterior en cuanto a documentos de transporte, manejo de Incoterms, manejo de arancel y consecuencia de estos trámites en una negociación.
- j) Reflexión de los participantes en torno a las razones para ingresar en el circuito exportador, con énfasis en una visión estratégica a futuro de carácter regional, no sólo a nivel individual sino de grupo o colectividad.
- k) Adelantar el proceso de descripción de la historia del taller, el análisis del entorno del negocio y de la región, y la formulación de la visión y la misión de sus empresas artesanales.
- l) Adelantar el análisis interno de la empresa, definir las fortalezas y debilidades y formular los objetivos a seguir para los próximos tres años, trabajo que fue retroalimentado por los facilitadores.
- m) Diseñar las estrategias a seguir y elaborar el plan de acción a ejecutar en desarrollo del direccionamiento estratégico, proceso que tuvo la retroalimentación del responsable de la elaboración del plan estratégico, Profesor Cesar Torres López.
- n) Una alta incidencia, no sólo en el aspecto personal y de relaciones al interior del grupo, sino también en relación con la mentalidad empresarial de los participantes.

## **6. Expectativas de los artesanos a corto y mediano plazo.**

Del intercambio con los artesanos se precisaron las siguientes expectativas:

- a) Emplear el Sistema de Información de Artesanías de Colombia.
- b) Buscar el acceso permanente a Internet.
- c) Crear un sistema financiero que les brinde apoyo en la gestión exportadora.
- d) Promover con los Bancos locales la formación de sus funcionarios en temas relacionados con la exportación, para que se conviertan en soporte a los artesanos para futuros negocios.
- e) Crear mecanismos de seguimiento periódico para validar los niveles de avance en la ejecución de los planes de acción de los talleres.
- f) Brindar soporte a los artesanos en temas puntuales al momento de hacer una negociación.
- g) Establecer un programa de acompañamiento para la implementación del Plan Exportador Regional y los Planes de Acción de cada uno de los talleres.
- h) Continuar el trabajo iniciado en relación con el proceso de asociatividad que dará facilidades a los artesanos locales para colocar sus productos en los mercados objetivos, a costos razonables y en condiciones y tiempos deseados.
- i) Reforzar el tema de comercialización.



- j) Reforzar la logística del proceso productivo. Introducir criterios de seguridad industrial, manejo de desperdicios, almacenamiento y hornos no contaminantes, temas que podrían dar lugar a una asesoría puntal en ingeniería Industrial.
- k) Profundizar los temas de empaque, manejo del color, desarrollo de nuevos diseños, texturas, aplicación de tendencias a los productos, exhibición, engobes, creación de piezas partiendo de lo natural, identidad de la artesanía de Ráquira e innovación de nuevos productos.

### **7. Finalización del Programa**

El Programa finaliza con un Acto de Clausura y la entrega de Certificados a los artesanos asistentes, el 15 de febrero de 2003 en Ráquira. Al acto asisten el Presidente de PROEXPORT, los Miembros de la Junta Directiva de Artesanías de Colombia, la Gerente General y funcionarios de la entidad; Autoridades del Gobierno Departamental, Alcalde Municipal de Ráquira y Directivos y Profesores de la Universidad Sergio Arboleda.

Bogotá, D.C. febrero 15 de 2003