



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

1. identificación Convenio o Contrato: Convenio Interinstitucional CNV2002 – 012 celebrado por Artesanías de Colombia con la Universidad Sergio Arboleda y la Alcaldía Municipal de Ráquira.

Fecha de presentación del Informe Final: 31 de enero de 2003

Regional: Centro Oriente

Departamento: Boyacá

Municipio: Ráquira

Objeto: Formar como unidades exportadoras a 25 artesanos ceramistas y alfareros, quienes deberán desarrollar y poner en práctica un plan exportador estratégico regional y un plan de acción por taller artesanal.

Proyecto: “Formación en Producción y Comercialización”

2. Valor del Contrato o Convenio

Valor total	\$ 75.000.000
--------------------	----------------------

3. Recursos de Artesanías de Colombia

Fuente: Artesanías de Colombia. Contratado a través de SECAB	Valor: 75.000.000
--	--------------------------

4. Desembolsos realizados por las partes

Concepto	%	Aportante	Fecha	Valor
Primer desembolso	50	Artesanías de Colombia	29 de mayo de 2002	\$37.500.000
Segundo desembolso	20	Artesanías de Colombia	19 de diciembre de 2002	\$15.000.000
Tercero y último desembolso	30	Artesanías de Colombia	Está pendiente	\$22.500.000

5. Vigencia del Contrato o Convenio

Fecha: Suscripción: junio de 2002.

Duración : 6 meses a partir de la legalización del convenio

6. Obligaciones de las Partes



6.1 Universidad Sergio Arboleda

- 6.1.1 Efectuar el diagnóstico y análisis del potencial exportador de cada una de las empresas participantes en el Programa
- 6.1.2 Generar integración gerencial y compromiso de la organización hacia la internacionalización de cada empresa, analizando las fortalezas y debilidades de cada una de sus áreas.
- 6.1.3 Capacitación y materiales: elaborar y/o adecuar a partir de su experiencia en Expopyme para la artesanía el plan específico de capacitación en Comercio Exterior, para el sector artesanal de la cerámica y la alfarería, en el contexto y metodología de educación no formal de adultos, adecuando los módulos y sus contenidos al nivel de comprensión y a las condiciones de producción de los artesanos participantes, estos materiales y metodología serán de propiedad de ARTESANÍAS DE COLOMBIA y se convertirán en documento público.
- 6.1.4 El Plan de capacitación debe cubrir los temas en los módulos de: 1. Habilidades Gerenciales con los siguientes contenidos: liderazgo, administración del tiempo, planeación estratégica, desarrollo planeación, 2, Módulo de Costos con los contenidos de, estructura de costos para la producción artesanal, sistema presupuesto maestro en la producción artesanal hasta determinar el costo por unidad de producto terminado y utilidad por unidad de producto terminado, análisis financiero, planeación y estructura financiera. 3. Módulo Comercialización Internacional con los contenidos de: régimen de importación, régimen de exportación, tránsito aduanero, mercado cambiario, importaciones, declaración de cambio, mercado libre, exportaciones, inversión extranjera, comercializadoras internacionales, Endeudamiento externo, Contratación internacional, INCOTERMS, Algunas modalidades. 4. Módulo Negociación con los contenidos Naturaleza del conflicto, Modelo de la doble preocupación, Megociación distributiva, Negociación interactiva, Estrategia de penetración. 5. Módulo Logística con los contenidos de los INCOTERMS 2000, procedimientos de contratación, empaques y embalajes, la contenedorización como herramienta logística, introducción a los fletamentos, cálculos de logística, 6. Módulo Comercialización en el cual se diseñará una estrategia comercial para los productos identificados para el mercado nacional y para el mercado internacional.
- 6.1.5 Realizar, conjuntamente con los artesanos productores participantes un Plan Estratégico Regional y un Plan de Acción por artesano.
- 6.1.6** Ejecución Plan de Capacitación
- 6.1.7** Informes: La Universidad elaborará y presentará en los primeros cinco días de cada mes para concepto y aprobación de Artesanías de Colombia, un informe de evaluación de los trabajos prácticos realizados por el artesano al final de cada módulo donde se muestre el avance de cada artesano así como un reporte del seguimiento permanente del desarrollo de cada módulo. Al finalizar el convenio presentará un informe final de carácter técnico teniendo en cuenta los criterios, metodologías y formatos establecidos por Artesanías de Colombia.



6.1.8. Número de participantes: al finalizar el Programa, debe acreditar que por lo menos 25 artesanos productores de Ráquira y Villa de Leyva, hayan participado y terminado la totalidad del Programa de Producción y Comercialización.

6.2. Artesanías de Colombia:

6.2.1. Impartir la capacitación y Asesoría en Diseño a los artesanos productores participantes en el proceso de capacitación.

6.2.2. Realizar el seguimiento y la interventoría del programa en forma directa en los diferentes momentos de la capacitación

6.3. SECAB

En cumplimiento del convenio de cooperación Artesanías de Colombia- SECAB, aportará recursos hasta por la suma de \$75.000.000 de pesos los cuales serán desembolsados a la UNIVERSIDAD de acuerdo a lo establecido en la cláusula séptima del presente convenio.

6.4. Alcaldía de Ráquira:

6.4.1. Prestar la colaboración y el apoyo para la adecuada ejecución del objeto de este convenio.

6.4.2. Facilitar los espacios necesarios para el desarrollo de las sesiones teóricas de la capacitación.

6.4.3. Promover y motivar en los participantes su asistencia permanente a la capacitación y la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridas.

6.4.4. Ejercer la veeduría del desarrollo del objeto del convenio.

7. Concepto General - Análisis de la Ejecución:

Este Programa se llevó a cabo en el contexto del programa Expopyme para la Artesanía de Proexport, durante el segundo semestre del año 2002, con 28 artesanos jefes de taller, del municipio de Ráquira, departamento de Boyacá, con el propósito de impulsar las exportaciones de las artesanías de esta región del País.

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.

Los módulos desarrollaron los siguientes temas:

- a) Habilidades Gerenciales, con énfasis en liderazgo, administración del tiempo y planeación del trabajo de cada uno de los talleres artesanales.
- b) Costos.
- c) Diseño, con énfasis en evaluación, exhibición y definición de nuevos productos, así como sondeo de mercados.
- d) Comercialización internacional, con énfasis en mercados, importaciones, inversión extranjera y requisitos para exportar.
- e) Negociación, con énfasis en habilidades para crear estrategias de negociación.
- f) Logística, tema que incluyó temas de mucha importancia como empaque y envío de mercancía.
- g) 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.

Esta capacitación contó con una especial acogida por parte de los artesanos participantes, quienes mostraron a lo largo del mismo resultados alentadores en relación con la mentalidad empresarial que la comunidad artesanal debe afianzar para obtener los resultados comerciales que el municipio está en capacidad de obtener y que quedaron plasmados en el Plan Regional Exportador de Ráquira.

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.

Este programa se constituyó en experiencia piloto, digna de ser replicada en muchas otras comunidades artesanales del país, donde se cuenta con un potencial exportador importante, pero donde, a su vez, se hace necesario profundizar en los conocimientos impartidos a los artesanos durante años anteriores, haciendo énfasis en el tema de las exportaciones.

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.
- c) 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.
- d) Crear mecanismos de seguimiento periódico para validar los niveles de avance en la ejecución de los planes de acción de los talleres.
- e) Brindar soporte a los artesanos en temas puntuales al momento de hacer una negociación.
- f) Establecer un programa de acompañamiento para la implementación del Plan Exportador Regional y los Planes de Acción de cada uno de los talleres.
- g) 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.
- h) Reforzar el tema de comercialización.
- i) 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.
- j) 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.

Finalización del Programa

El Programa finalizó con un Acto de Clausura y la entrega de Certificados a los artesanos asistentes, el 15 de febrero de 2003 en Ráquira. Al acto asistió 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.

Nombre y Cargo del Evaluador: Gladys Salazar Garcés, Profesional Subgerencia de Desarrollo.

Fecha: 2 de abril de 2003