



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

**Estructuración de la Cadena Productiva de
Arcillas, Producción y Comercialización
Cerámica en el Departamento del Huila**

ANEXO 7

**Organización para extracción materias
primas**

Centro de Documentación para la Artesanía – CENDAR

**Artesanías de Colombia
Bogotá D.C.**

Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal

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

1.10 Grupo organizado y fortalecido para la extracción o explotación de materias primas por oficio



INTRODUCCIÓN

Dentro del plan de acciones que adelanta Artesanías de Colombia en el marco del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal, se introducen una serie de acciones conducentes al desarrollo del sector para el departamento del Huila. Con este mismo propósito se presenta el informe sobre el grupo organizado para la extracción y beneficio de arcillas en el municipio de Pitalito, departamento del Huila.

Las actividades mencionadas en este informe se ejecutaron con el objetivo de promover la generación de empleo productivo a través del desarrollo de la microempresa y de desarrollar socio-económicamente las organizaciones de economía solidaria, estimulando su creación y fortalecimiento, considerando a la consolidación del eslabón de materias primas de la cadena productiva de la cerámica como estrategia de mejoramiento de la productividad y competitividad empresarial.

Como uno de los resultados de las actividades de organización y fortalecimiento para la extracción de materias primas, es la formulación de un Plan de Negocios para la asociación de artesanos proveedores de Arcilla y Materias Primas Artesanales del Sur “PROARSUR”, el cual se socializó a dicha asociación que se espera oriente los esfuerzos de sus miembros hacia la toma de decisiones adecuadas, identificar las oportunidades comerciales y de crecimiento que ofrece el sector y permita conectar la asociación con sus clientes, proveedores, inversionistas, gobierno y aliados.

Al final del presente documento se anexan la metodología empleada para el fortalecimiento en la explotación de materias primas y la lista de asistencia de los beneficiarios.

ANTECEDENTES

La organización de un grupo asociativo para la extracción y beneficio de la arcilla inició desde la promoción del establecimiento de un centro de acopio y beneficio de materias primas con los propietarios de las minas y talleres de beneficio del municipio de Pitalito, realizada en el mes de febrero del 2004 mediante la socialización en Pitalito del estudio “Propuesta para el aprovechamiento de los recursos naturales para elaboración de cerámicas artesanales en Pitalito, departamento del Huila”.

En esta reunión, la comunidad artesanal pudo conocer las propiedades fisicoquímicas y mineralógicas de la arcilla extraída en la mina Salesiano, la cual es utilizada por casi la totalidad de los talleres artesanales de la región y se enteraron de los procesos adecuados de extracción y beneficio de la arcilla. Tanto los beneficiadores como los artesanos ceramistas comprendieron la importancia de la formulación de pastas cerámicas y de la necesidad de obtener arcilla en seco para su elaboración; además conocieron las condiciones ideales de la arcilla para desarrollar el proceso de elaboración de barbotina adecuadamente.

Posteriormente, en una reunión con Jesús Barreto y Aldemar Torres, principales beneficiadores y distribuidores de arcilla para cerámica artesanal en la región, éstos se enteraron de los beneficios de la innovación tecnológica, así como la manera de mejorar los procesos de beneficio y tratamiento de la arcilla.

Desde ese momento se evidenció la voluntad por progresar en su oficio y mejorar los procesos de beneficio de la arcilla, eso sí, dejando en claro la necesidad de apoyo económico para establecer un centro de acopio, beneficio y suministro de arcillas. De todas maneras, manifestaron que ya tenían en mente mejorar su maquinaria y producir nuevos tipos de arcilla, como la barbotina, la cual la elaboran actualmente los artesanos en sus talleres sin ningún tipo de control o estandarización.

Al propietario de la mina Salesiano, Luis Hermida, se le instruyó el 5 de febrero de 2004 en el manejo y aprovechamiento sostenible de la arcilla, definiéndose el método adecuado de explotación de arcillas y un plan de manejo ambiental del sitio de extracción. Además, se le informó sobre los beneficios de la legalización de la actividad minera, enterándose que las sanciones que podían ocurrirle de continuar con la ilegalidad de la explotación serían multas de 100 a 5.000 salarios mínimos diarios vigentes, cárcel de dos a ocho años, suspensión temporal o total de la explotación y/o decomiso de los minerales extraídos. De acuerdo a lo anterior el propietario del lote mostró interés en legalizar su actividad minera.

Gracias a estas reuniones, por primera vez las personas encargadas de proveer material arcilloso a la comunidad artesanal expresaron la posibilidad de formar un grupo asociativo que integrara los oficios de extracción y beneficio de arcillas, con los objetivos específicos de mejorar la calidad de la arcilla procesada y de estandarizar el precio y peso de las arcillas en venta, tanto así, que los dos principales beneficiadores de arcilla se comprometieron por escrito a formar con demás interesados una asociación de economía solidaria para llevar a cabo las labores de beneficio de la arcilla.

ORGANIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS PROVEEDORES DE ARCILLA DEL SUR DEL HUILA “PROARSUR”

Los principales beneficiadores de arcilla de Pitalito, Jesús Barreto y Aldemar Torres, luego de su compromiso de llegar a conformar una asociación, comenzaron a indagar sobre cómo mejorar sus procesos de beneficio. Inicialmente se dieron cuenta de los ingresos que les puede representar la elaboración de barbotina, un tipo de arcilla líquida usada para vaciado en moldes, en el mercado de materias primas para cerámica. La preparación de este producto con una buena calidad sería un gran avance en la optimización del suministro de materias primas para cerámica artesanal en la región, pues los artesanos podrían dedicar más tiempo a sus habilidades artísticas, logrando piezas cerámicas de mejor calidad, y por ende con más posibilidades de comercialización a mejores precios. También

comprendieron la importancia de la formulación de pastas y de la necesidad de obtener arcilla en seco para su elaboración. De esta manera, también se le da mayor valor agregado al material arcilloso, por lo cual los ingresos del propietario de la mina, mineros y beneficiadores se ven favorecidos.

De acuerdo a un intento de estandarización y sostenibilidad de las materias primas en la localidad, el día 7 de junio de 2004 en asamblea se constituyó la asociación, mediante llamado a lista de sus asociados, todos domiciliados en el municipio de Pitalito: Aldemar Torres Núñez, Ángel de Jesús Barreto, Jorge Hermida, Marco Fidel Gómez y Néstor Gómez. Dada la importancia que tiene el hecho de que las comunidades estén organizadas, todos los asistentes a la asamblea aprobaron por unanimidad la creación y constitución de la Asociación de Artesanos Proveedores de Arcilla del Sur del Huila "PROARSUR".

Esta asociación nace como resultado de la integración de los eslabones de minería y beneficio de la arcilla, por lo cual ahora el control de calidad del material iniciará desde el mismo momento en que la arcilla es extraída del yacimiento. Además, con la unión de los principales beneficiadores de arcilla de la localidad se espera complementar sus conocimientos entre sí, de manera que se reflejen en la calidad, diversificación y disponibilidad de la arcilla. Los objetivos de esta asociación son:

- Preparar, proveer y distribuir arcillas para la cadena productiva de la cerámica del departamento del Huila, mediante la formulación e implementación de un plan de suministro y el establecimiento de un centro único de acopio y beneficio de arcillas e insumos para cerámica artesanal de alta calidad.
- Mejorar la calidad de vida de mineros, beneficiadores y artesanos ceramistas, consolidando de manera efectiva el gremio que abarca el mercado de las cerámicas.
- Apoyar la diversificación de productos artesanales en cerámica con el fin de que la población que depende económicamente de esta actividad se beneficie cada día más.
- Innovar tecnológicamente los procesos de beneficio y preparación de la arcilla con nueva maquinaria, equipo y herramientas.

- Obtener nuevos nichos de mercado para las materias primas a producir.
- Ampliar el área geográfica de venta de las arcillas por medio de un distribuidor mayorista que ofrezca el producto en la parte norte del Huila, en otros departamentos y especialmente en Bogotá.
- Legalizar la explotación minera de arcillas de la mina Salesiano, y además, implementar y ejecutar un plan de manejo ambiental de esta explotación.

De acuerdo a los actuales procesos de extracción, beneficio y tratamiento del material arcilloso, los fundadores del grupo asociativo consideraron necesario adoptar un método estandarizado para realizar estos procesos, con el fin principal de mejorar la calidad de la materia prima suministrada a los artesanos, de modo que estos puedan obtener de manera rápida y confiable una arcilla procesada con las características que sean requeridas de acuerdo al tipo de cerámica a elaborar por el artesano. Esto evidenció claramente la necesidad de lograr un mejoramiento en el beneficio y tratamiento de la arcilla, el cual podría además reducir los costos de producción.

Para que esta asociación cumpliera a cabalidad sus funciones y generara un desarrollo notorio en la actividad artesanal, se diseñó y estructuró un plan de negocios que contiene información que evidencia el pensamiento estratégico de la empresa, con obligaciones y resultados previstos para un período de tiempo determinado. Sin embargo, hay que considerar que este plan de negocios no es rígido ni permanente en el tiempo, lo que implica revisión y actualización.

Una vez Artesanías de Colombia elaboró el plan de negocios, se fortaleció al grupo asociativo con la socialización de este plan de negocios los días 7 y 8 de febrero, donde los socios fundadores pudieron conocer claramente las necesidades que busca atender la empresa, sus objetivos y función empresarial; analizaron las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa en el mercado, los productos posibles de comercialización, identificaron el mercado y la competencia, y visualizaron estrategias de mercado y venta de los productos; reconocieron las operaciones y los procesos productivos

necesario en un centro de acopio y beneficio de arcillas, desde las actividades de explotación hasta los procesos de beneficio y transformación de arcillas; identificaron las materias primas e insumos, maquinaria, equipo y herramientas necesarios, así como los sistemas de control de calidad en los procesos productivos; definieron la organización de la empresa e interpretaron los supuestos económicos como inversión, ingresos por ventas y egresos; distinguieron los organismos de apoyo y advirtieron los mayores riesgos de poner en marcha un centro de acopio y beneficio de arcillas.

Los socios de Proarsur validaron la información presentada y se mostraron muy interesados en conocer más a fondo las características de la arcilla, especialmente su contenido de óxidos y minerales, para así determinar que insumos (caolín, feldespato, cuarzo, carbonato de calcio) y en que cantidad deben agregarle a la arcilla para mejorar su calidad natural, sea utilizada como pasta húmeda, en polvo o como barbotina. Para esto se desarrollaron talleres con ejercicios prácticos para la formulación de arcillas y barbotina, y material didáctico sobre cerámica, arcilla y caolín.

Al conocer como la Cam, Gobernación y Alcaldía apoyaron con recursos económicos un proyecto similar, pues a la Asociación de Productores de Materiales Arcillosos de Pitalito "ASOPROMA" le entregaron recursos para la compra de un lote de una hectárea y diversa maquinaria para fabricar ladrillos (extrusora, molino y horno), >Artesanías de Colombia les recomendó formalizar los requisitos necesarios para fueran tenidos en cuenta en los proyectos de inversión del sector público; estos requisitos fueron la legalización de la actividad minera y la conformación legal de la asociación.

Como durante la socialización del plan de negocios los socios de Proarsur tuvieron conocimiento de las actividades necesarias para la conformación legal del grupo asociativo, por unanimidad estuvieron de acuerdo en ejecutarlas. El señor Néstor Gómez se retiró de la asociación de común acuerdo con los demás socios debido a que no es minero ni beneficiador de arcillas y a que sus objetivos diferían con los de la asociación, pues su interés personal por las artesanías tiene que ver con otros productos y otras materias primas, como lo son la guadua y el bambú.

Para la conformación legal de Proarsur, Artesanías de Colombia realizó las siguientes actividades durante el mes de febrero de 2005:

- Revisión y corrección del acta de constitución y estatutos de la asociación.
- Aceptación de los cargos directivos de la asociación por parte de los socios fundadores, comprometiéndose bajo la gravedad de juramento a cumplir fielmente las leyes y los estatutos de la asociación.
- Acompañamiento en la firma de la escritura pública de constitución de la asociación en la Notaría Primera de Pitalito.
- Diligenciamiento por Internet (<http://www.dian.gov.co>) del formulario de registro único tributario de la asociación.
- Pago del impuesto de registro ante la Secretaría de Hacienda de la Gobernación del Huila.
- Registro ante la Cámara de Comercio de Neiva seccional Pitalito de la asociación Proarsur.

Ante la Cámara de Comercio y la DIAN, la asociación de artesanos proveedores de arcilla del sur del Huila “Proarsur” quedó registrada como una entidad sin ánimo de lucro que tiene como actividad económica principal la fabricación de otros minerales no metálicos (2699) y cuya actividad secundaria es la extracción de arcillas comunes (1411).

Una vez conformada legalmente la asociación, el siguiente paso fue buscar la sede de la misma. Provisionalmente la sede de la asociación es el domicilio del representante legal, Aldemar Torres, ubicado en la transversal 2 10-33 sur barrio Villa Consuelo. Sin embargo, se adelantaron conversaciones con el secretario de desarrollo de la alcaldía de Pitalito, Roberto Cajiao, pues el municipio está interesado en entregaren comodato el inmueble ubicado en la avenida carrera 3 con calle 16 sur barrio Villa Café, muy cerca al centro artesanal de Pitalito, y en donde años atrás funcionó el Taller de vidrio soplado, para que sea la sede principal de la asociación y en donde se adecuará el centro de acopio, beneficio

y suministro de arcillas e insumos para cerámica artesanal. Debido a problemas jurídicos sobre este inmueble, será posible realizar esta entrega a la asociación solo hasta el mes de julio del presente año.

Con respecto a la implementación del montaje tecnológico para la puesta en marcha del centro de acopio y beneficio de arcillas, de acuerdo al plan estructurado y a los procesos productivos expuestos en el plan de negocios elaborado para esta asociación, es necesaria la inyección de dinero. Con este fin, Artesanías de Colombia logró reunirse durante el mes de febrero con funcionarios de la Gobernación del Huila y de la Alcaldía de Pitalito para gestionar recursos económicos dirigidos hacia la creación y puesta en marcha de un centro de acopio y beneficio de arcillas en el municipio de Pitalito.

La Secretaría de Agricultura y Minería (antes Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Minero) de la Gobernación del Huila, a través de su funcionario, Isauro Trujillo, coordinador del área de minería, manifestó su intención de apoyar este proyecto. Para ello lo incluyó en el Plan de Acción del año 2005, una vez entregado a ese despacho una copia del plan de negocios de Proarsur, pues se requería un documento con la información necesaria para evaluar la asignación de recursos. El Plan de Acción Anual 2005 formula la creación de la cadena minera, mármol, arcilla y roca fosfórica, para hacer un mejor planteamiento de esta actividad en el departamento del Huila. El Secretario de Agricultura y Minería, Eduardo Gutiérrez Arias, anunció que para ello han contado con el apoyo de un convenio firmado con Ingeominas, que aportó \$386 millones de pesos, que sumado a otro tanto que dará el departamento se cuentan con recursos superiores a \$700 millones de pesos. En caso de ser aprobado el proyecto del centro de acopio y beneficio, se espera una asignación de recursos cercana a los \$20 millones de pesos, los cuales serían destinados a la adquisición de maquinaria y equipos para el beneficio y transformación de arcillas.

La alcaldía municipal de Pitalito manifestó a través del señor secretario de desarrollo Roberto Cajiao, que el apoyo económico al proyecto de creación y puesta en marcha de un centro de acopio, beneficio y distribución de arcillas depende de los aportes que haga el

municipio a esta secretaría. Sin embargo, mencionó que el proyecto podría ser tenido en cuenta, ya que la asociación “Proarsur” se encuentra conformada legalmente. A este despacho se entregó una copia del plan de negocios de Proarsur, para que tuviera un documento con la información necesaria para evaluar la asignación de recursos..

**PROGRAMA NACIONAL DE CONFORMACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS PARA EL
SECTOR ARTESANAL**

CADENA PRODUCTIVA DE LA CERÁMICA EN EL DEPARTAMENTO DEL HUILA

PLAN DE NEGOCIOS

**ASOCIACIÓN DE ARTESANOS PROVEEDORES DE ARCILLA Y MATERIAS
PRIMAS ARTESANALES DEL SUR “PROARSUR”, MUNICIPIO DE PITALITO**

1. INTRODUCCIÓN

Dentro del plan de acciones que ha ejecutado Artesanías de Colombia S.A. en el marco del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal gracias al convenio FIDUIFI - Fomipyme, se han introducido una serie de acciones conducentes al desarrollo del sector artesanal para el departamento del Huila.

En etapas anteriores del programa se realizaron estudios que alcanzaron la caracterización física, química y mineralógica del material arcilloso de la minas de Pitalito, el suministro de parámetros con los cuales se idearon procesos para la eliminación de defectos propios de la arcilla y de las cerámicas, el calculo de las reservas explotables del material arcilloso en el lote donde se efectúa la extracción, el calculo de la vida de las arcillas en el lote, el plan de suministro de materias primas que incluye un método de explotación para optimizar la extracción del material consumido por los artesanos, y por último, la evaluación de los impactos ambientales que se producen por las obras y trabajos de explotación.

Con base a los estudios descritos anteriormente se evidenció la necesidad de cambiar el enfoque de la parte minera y de beneficio de materias primas en el sector artesanal del municipio de Pitalito, partiendo de que los procesos de extracción, transporte, tratamiento y mejoramiento de la materia prima deben ser concebidos como el primer eslabón de la cadena productiva, y por ende el más importante, el que rige los siguientes eslabones. Esto no quiere decir que los procesos actuales estén errados sino que deben ser en lo posible más eficientes, con el fin de elaborar un producto artesanal de mayor calidad que pueda asegurar de esta manera su comercialización.

De acuerdo al dinamismo del mercado nacional e internacional, que constituye un nuevo escenario de competitividad donde se generan nuevas oportunidades y amenazas para la cerámica artesanal, el desarrollo del sector se plantea varias alternativas y retos para afrontar las nuevas tendencias del mercado, donde será necesario mejorar los niveles tecnológicos de la producción, mejorar la capacidad instalada de los talleres, incrementar la productividad y penetrar nuevos nichos de mercados para buscar la especialización.

Con base en ello y como resultado de las actividades mencionadas anteriormente, Artesanías de Colombia llegó a la definición de una propuesta para el aprovechamiento de la arcilla como materia prima para la cerámica artesanal, consistente en el establecimiento de un centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas en Pitalito, mediante una serie de acuerdos con entidades como la Cámara de Comercio de Neiva seccional Pitalito, Alcaldía municipal, Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Minero de la Gobernación departamental, propietarios de las minas de arcilla, beneficiadores, distribuidores y cooperativas artesanales de la región, para garantizar no solo la sostenibilidad del recurso mineral y del medio ambiente sino la permanencia y desarrollo del sector artesanal de producción de cerámica en el departamento del Huila.

Para impulsar la integración y el fortalecimiento empresarial de mineros y beneficiadores de la arcilla y consolidarlos en una forma asociativa, de acuerdo a un intento de estandarización y sostenibilidad de las materias primas en la localidad, se logró la creación y constitución de la Asociación de Artesanos Proveedores de Arcilla y Materias Primas Artesanales del Sur "PROARSUR", el día 7 de

junio de 2004 en el municipio de Pitalito. Para que esta asociación cumpla a cabalidad sus funciones y genere un desarrollo notorio en la actividad artesanal, es necesario el diseño y la estructuración de un plan de negocios que exprese una información que evidencie el pensamiento estratégico de la empresa, con obligaciones y resultados previstos para un período de tiempo determinado. Sin embargo, hay que considerar que este plan de negocios no es rígido ni permanente en el tiempo, lo cual implica revisión y actualización.

Los principales objetivos de este plan de negocios son:

- Ayudar a la toma de decisiones acertadas.
- Visualizar el futuro y sus posibilidades.
- Definir las necesidades de inversión y capital.
- Mostrar debilidades y acciones correctivas.
- Permitir la conexión de la empresa con sus clientes, proveedores, inversionistas, gobierno y aliados.

Con estos objetivos se busca la especialización en la producción, distribución y comercialización de una serie de productos con contenido de valor agregado, que a su vez serán fuente para la elaboración de cerámicas artesanales de alta calidad que suplan una necesidad específica de compra en el mercado local, nacional e internacional; esperando contribuir al mejoramiento integral y competitividad del sector artesanal en el departamento del Huila.

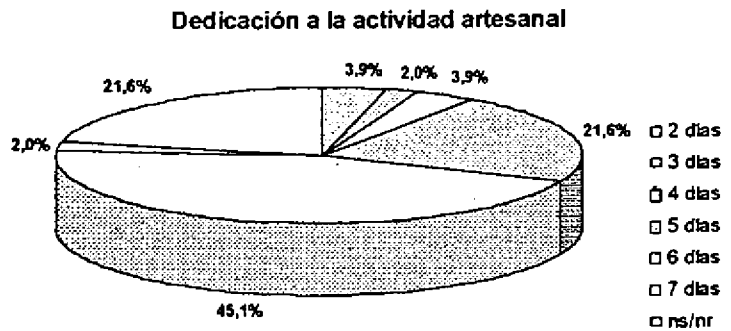
1.1. Diagnóstico de la cerámica en la región

En el municipio de Pitalito del departamento del Huila se encuentran minas activas de arcillas que se utilizan principalmente en la fabricación de ladrillos y elaboración de cerámica artesanal. La arcilla para cerámica se extrae esencialmente de la mina ubicada en el lote El Recreo, ubicado en el sector conocido como Salesiano, vereda El Macal, aproximadamente a dos kilómetros al sur del casco urbano de Pitalito, por la vía que conduce a San Adolfo.

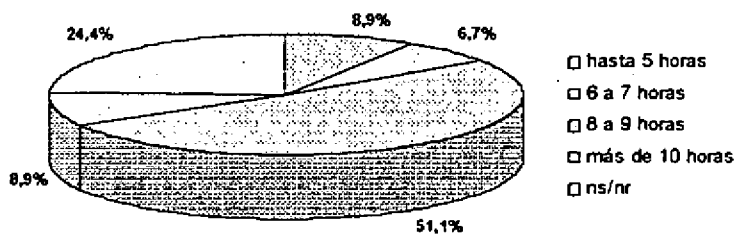
La gran producción de cerámica artesanal se debe en gran medida a la existencia en abundancia de arcillas plásticas. Las materias primas son comunes y se encuentran, procesan y utilizan en la misma localidad.

De acuerdo a proyecciones basadas en los datos del censo de artesanos del Huila realizado en 1993 por el Instituto Huilense de Cultura, para el año 2004 la población de artesanos ceramistas en Pitalito, San Agustín y Neiva es cercano a 1,000 personas, que laboran en aproximadamente 300 talleres artesanales. El trabajo es desarrollado en un 95% en las casas de los artesanos y el restante 5% en un taller ubicado en otro sitio distinto. La elaboración de cerámica es el medio de sustento del 80% en los talleres familiares, quienes ejecutan esta actividad de manera permanente; el 20% restante realizan actividades complementarias para obtener recursos.

En promedio, el 71.4% de los artesanos de cerámica dedican entre cinco y siete días a la semana a la actividad artesanal, haciendo de ella la principal actividad económica o de generación de ingresos. Para el 6.1% de los encuestados, la actividad artesanal no constituye la principal fuente de ingresos de allí su dedicación parcial. Este fenómeno se observa con mayor magnitud en San Agustín donde el 60% de la población artesana se dedica por temporadas a la actividad cerámica. En Pitalito, la elaboración de cerámica constituye el principal medio de sustento para el 79.5% de la población dedicada a la actividad. En Neiva, la actividad cerámica se constituye en la principal generadora de ingresos para el 87.5% de la población artesana entrevistada.



Dedicación a la actividad por horas



La mitad de los artesanos dedican entre 8 a 9 horas diarias a su actividad productiva, mientras que la cuarta parte de artesanos que dedican 10 o más horas diarias a su actividad artesanal, en algunos casos trabajan menos días a la semana y en otros, la mayor cantidad de horas trabajadas derivan de la menor productividad de los talleres artesanales debido a las rudimentarias tecnologías empleadas.

1.2. Razones de éxito del negocio

Es evidente que la razón de éxito del negocio de beneficio y transformación de arcillas es la producción de cerámicas artesanales. Favorablemente estas cerámicas cuentan con una gran aceptación dentro del mercado artesanal tanto regional como nacional; las chivas son vistas como un símbolo típico de la región. Las cerámicas cuentan con una estructura de producción, distribución y comercialización, y con familias que se han dedicado durante generaciones enteras a los procesos productivos. Además, cuenta con el apoyo de las entidades gubernamentales pertinentes. Una de las principales razones es la demanda local de arcilla para elaboración de piezas cerámicas artesanales, que ha venido aumentando en los últimos años y que para el año 2003 superó las 315 toneladas anuales.

2 LA EMPRESA

La Asociación de Artesanos Proveedores de Arcilla y Materias Primas Artesanales del Sur "PROARSUR" es una asociación colombiana que se encuentra en el municipio de Pitalito, departamento del Huila. Se está tramitando con la secretaria municipal de desarrollo la entrega en comodato del inmueble ubicado en la carrera 3 con calle 16 sur barrio Villa Café, muy cerca al centro artesanal de Pitalito, y en donde años atrás funcionó el Taller de vidrio soplado, para que sea la sede principal de la asociación; esta casa se adecuará como centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas e insumos para cerámica artesanal.

Esta asociación nace como resultado de la integración de los eslabones de minería y beneficio de la arcilla, por lo cual ahora el control de calidad del material iniciará desde el mismo momento en que la arcilla es extraída del yacimiento. Además, con la unión de los principales beneficiadores de arcilla de la localidad se espera complementar sus conocimientos entre sí, de manera que se reflejen en la calidad, diversificación y disponibilidad de la arcilla.

El día 7 de junio de 2004 en asamblea se constituyó la asociación, mediante llamado a lista de sus asociados, todos domiciliados en el municipio de Pitalito: Aldemar Torres Núñez, Ángel de Jesús Barreto, Jorge Hermida, Marco Fidel Gómez y Néstor León Gómez. Dada la importancia que tiene el hecho de que las comunidades estén organizadas legalmente, todos los asistentes a la asamblea aprobaron por unanimidad la creación y constitución de la Asociación de Artesanos Proveedores de Arcilla y Materias Primas Artesanales del Sur "PROARSUR".

2.1. Necesidades que busca atender

La asociación se planteó debido a la ausencia en el mercado de arcilla para elaborar productos artesanales específicos como cerámica utilitaria, cerámicas de alta temperatura de cocción y otros tipos de cerámica que requieren la formulación de sus pastas de moldeo, la cual se realiza con arcillas y demás insumos en estado seco. Desafortunadamente, toda la arcilla que es suministrada actualmente en la región se hace en estado húmedo, es decir, resulta apta para elaborar piezas solamente mediante las técnicas de modelado y torneado. Sin embargo, más del 50% de los artesanos ceramistas requieren de arcilla en estado líquido para elaborar piezas mediante el método de vaciado en moldes; para esto cada artesano prepara en su taller, inadecuadamente y de forma empírica, la barbotina a partir de la arcilla húmeda comprada.

Algunos artesanos requieren también de arcilla en estado seco para ser mezclada con insumos químicos como caolín, cuarzo, feldespato, carbonato de calcio, etc., para llegar a una pasta formulada con las características necesarias para elaborar determinados productos. Muchos de estos artesanos se han visto obligados a dejar de producir cerámicas mediante estas técnicas, a pesar de que las cerámicas utilitarias o decorativas con procesos de vidriado, esmaltado y engobe están de moda y son cada vez más apetecidas por el mercado, pues los insumos son bastante costosos y algo difíciles de conseguir en la localidad, pero principalmente porque deben obtener arcilla en estado seco, para lo cual secan la arcilla comprada, la trituran y la ciernen por tamices, procesos que llevan bastante tiempo y esfuerzo por parte del artesano, el cual deja a un lado sus

capacidades artísticas para obtener una materia prima en aceptables condiciones para manufacturar sus productos.

2.2. ¿Cómo el producto resuelve esta necesidad?

Los productos elaborados en el centro de acopio, beneficio y suministro de materias primas bajo una producción de unidades adecuada podrán abastecer la demanda de arcilla húmeda y seca, barbotina y arcillas formuladas del sur del Huila, incentivando la producción de cerámicas artesanales tradicionales y de diversos productos nuevos, logrando estabilizar los ingresos de más de 1,000 artesanos y sus familias que viven de la producción de cerámicas.

2.3. Objetivos de la asociación

Preparar, proveer y distribuir materias primas e insumos para la cadena productiva de la cerámica del departamento del Huila, mediante la formulación e implementación de un plan de suministro, el establecimiento de un centro único de acopio, beneficio y suministro de insumos y materias primas para cerámica artesanal de alta calidad, la formalización de la minería y del beneficio de la arcilla y el fortalecimiento socio-empresarial de sus asociados.

Otros objetivos de la asociación son:

- Mejorar la calidad de vida de mineros, beneficiadores y artesanos ceramistas, consolidando de manera efectiva el gremio que abarca el mercado de las cerámicas.
- Apoyar la diversificación de productos artesanales en cerámica con el fin de que la población que depende económicamente de esta actividad se beneficie cada día más.
- Innovar tecnológicamente los procesos de beneficio y preparación de la arcilla con nueva maquinaria, equipo y herramientas.
- Obtener nuevos nichos de mercado para las materias primas a producir.
- Ampliar el área geográfica de venta de las arcillas por medio de un distribuidor mayorista que ofrezca el producto en la parte norte del Huila, en otros departamentos y especialmente en Bogotá.
- Implementar y ejecutar un plan de manejo ambiental de la explotación de arcilla en la mina Salesiano.

La estrategia principal que se va a utilizar para lograr las metas previstas será la investigación y desarrollo de nuevas materias primas (otros tipos de pastas, arcillas formuladas, barbotinas, engobes, etc.) que abaraten el costo de producción y diversifiquen la producción de piezas cerámicas; con base a esto se estimulará el interés perdido por una parte de la población que ha desplazado su actividad artesanal por trabajar en otras actividades.

2.4. Visión

Esta asociación busca que hacia el 2010 sea una empresa que ofrezca desarrollo al sector artesanal y que sea un ejemplo de trabajo asociado y mancomunado. Será una organización autosostenible, autónoma y representativa en el ámbito regional de la cerámica, con capacidad de proveer con calidad las materias primas e insumos a los artesanos ceramistas. Se llegará a la venta de arcilla y subproductos derivados de la arcilla con precios competitivos, desarrollando nuevos tipos de arcilla adecuados para las necesidades de cada artesano; también se incrementarán los volúmenes de producción para atender la demanda de arcilla de otras localidades geográficamente más alejadas.

2.5. Misión

PROARSUR está comprometida con la organización y puesta en marcha del centro único de acopio, preparación y suministro de materias primas e insumos para cerámica artesanal en el Huila, y está dirigida a la dignificación de la actividad minera y de beneficio de la arcilla y al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados y de los artesanos ceramistas.

2.6. Función empresarial

La asociación de artesanos proveedores de arcilla y materias primas artesanales del sur "PROARSUR" espera suministrar material arcilloso de alta calidad a las personas que así lo requieran, preparando y transformando la arcilla extraída de las minas en un material de óptima calidad que pueda ser utilizado como materia prima para cerámica cumpliendo con las especificaciones que cada tipo de producto necesita. Los productos van dirigidos a los artesanos ceramistas de la región, sin importar las técnicas o métodos en que trabajen la arcilla, pues habrá un producto diferente según las necesidades del artesano.

Este proyecto se orienta a estructurar y fortalecer los eslabones de minería y beneficio de la arcilla de la cadena productiva de la cerámica en el Huila. La preparación y distribución de las materias primas se logrará mediante el establecimiento del centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas e insumos, donde se implementen los procesos adecuados de beneficio y transformación mediante la integración de maquinaria apropiada y equipo humano capacitado con el conocimiento necesario sobre la calidad de arcilla que requiere el artesano.

La propuesta de valor que la asociación plantea es llevar a cabo el beneficio de la arcilla mediante tres procesos diferentes: beneficio por vía húmeda, en la cual se suministrará arcilla en estado húmedo, similar a la arcilla que actualmente es solicitada por la gran mayoría de los artesanos ceramistas de la región, con la diferencia de que será un material mucho más homogéneo y de mejor calidad; beneficio de la arcilla por vía seca, en la cual se suministrará arcilla en estado seco, ideal para mezclar con insumos químicos que le otorgan propiedades fisicoquímicas diversas y necesarias en la elaboración de diversos productos; transformación adicional de la arcilla en barbotina, la cual ya no se producirá empíricamente en los talleres artesanales sino adecuadamente y de acuerdo a las propiedades del material arcilloso.

El conocimiento fundamental que dominará la asociación es la experiencia de su equipo de trabajo, sustentada en la calidad de los productos que han ofrecido durante años en la región, y por otra parte la tenencia, estudio y aplicación de los resultados de la caracterización física, química y mineralógica a la que fueron sometidas muestras de los materiales arcillosos que se extraen en el municipio de Pitalito, como parte del desarrollo del proyecto de la cadena productiva de la cerámica en el departamento del Huila.

Este conocimiento permitirá gestionar más fácilmente, con entidades públicas y privadas del municipio, departamento y nación, el mejoramiento de la maquinaria actual y la adquisición de tecnología novedosa con miras de optimizar y perfeccionar los procesos de beneficio y transformación de la arcilla. Además, con la información contenida en los estudios anteriormente descritos, se puede sustentar de manera clara y técnica cuales deben ser los cambios a implementar en los procesos actuales para hacer más óptima y lucrativa la actividad del beneficio y suministro de materia prima para cerámica artesanal, siendo mucho más factible la consecución de recursos que puedan ofrecer inversionistas futuros.

3. EL MERCADO

El siguiente análisis de mercado está enmarcado en el desarrollo de productos con altos niveles de innovación y calidad, de acuerdo con los actuales niveles de competitividad, debido al fenómeno de la globalización que se vive en el mundo.

3.1. Análisis DOFA del centro de acopio, beneficio y suministro en el mercado:

Debilidades	Oportunidades
Conocimiento parcial del tamaño del mercado	Sello de calidad hecho a mano de las cerámicas
Baja organización administrativa	Diversificación de productos
Falta de gestión empresarial	Escasa competencia
Procesos de control de calidad	Creciente demanda de cerámicas artesanales
Precios poco competitivos	Necesidad de otros tipos de arcilla
	Alta demanda de arcilla en el Huila
Fortalezas	Amenazas
Investigación y desarrollo de productos	Disminución de las reservas de materia prima
Yacimiento con arcilla de buena calidad	Clientes inconstantes
Variedad de arcillas a ofrecer	Débil capacidad de respuesta
Experiencia de los beneficiadores	Falta de recursos para la puesta en marcha
Maquinaria apropiada para el beneficio de arcillas	
Capacidad de atender la demanda creciente	

3.2. Los productos que se van a vender

Los productos que la asociación quiere comercializar están dirigidos principalmente a la industria artesanal de la cerámica y son los siguientes:

Arcilla húmeda. Esta arcilla se asocia más fácilmente con el nombre "barro" y se trata de un material arcilloso hidratado de color pardo claro a amarillo pálido y alta plasticidad que le permite ser utilizado inmediatamente por los artesanos con los métodos de modelado, torneado y prensado. La arcilla vendrá empacada en una bolsa de plástico de color negro, a la cual se le extrae todo el aire posible; el peso de cada unidad es de una arroba (12.5 kg), a la cual se le adopta manualmente una forma prismática con medidas aproximadas de 20 cm de ancho, 30 cm de largo y 10 cm de profundidad. Cada unidad de material arcilloso está formada por arcilla extraída en la mina Salesiano del lote El Recreo, previamente beneficiada, la cual contendrá un contenido de humedad de 30% aproximadamente.

Arcilla en polvo. Esta arcilla es de la misma procedencia que la arcilla húmeda, solo que su presentación es en estado seco, luego de pasar debidamente por procesos de secado, molienda y tamizaje, quedando la arcilla en un polvo fino de color gris claro, fácil de manipular y adecuada para mezcla con insumos químicos para la preparación de pastas. La arcilla vendrá empacada en bolsas de fibra plástica, con un peso de una arroba (12.5 kg) por cada unidad. El material arcilloso arcilla

que contendrá cada unidad estará compuesto por arcilla extraída en la mina Salesiano del lote El Recreo, previamente beneficiada, sin contenido de humedad apreciable.

Barbotina. Esta arcilla es de la misma procedencia que la arcilla húmeda, sólo que su presentación es en estado líquido, luego de pasar por el proceso de defloculación, consistente en agregar a la arcilla seca agua y un electrolito químico para que adquiera una fluidez tal que permita el vaciado en moldes. La barbotina vendrá almacenada en recipientes de plástico retornables (canecas) con una capacidad de cinco galones (un galón equivale aproximadamente a 4 litros).

Arcillas formuladas. Estas arcillas en polvo son de la misma procedencia que la arcilla húmeda, pero se le han añadido y mezclado según formulación de pastas cerámicas varios insumos químicos. Las arcillas vendrán empacadas en bolsas de fibra plástica, con un peso de una arroba (12.5 kg) por cada unidad. El material arcilloso que contendrá cada unidad estará compuesto por arcilla extraída en la mina Salesiano, previamente beneficiada, sin contenido de humedad apreciable y con cantidades variables de insumos químicos como caolín, cuarzo, feldespato, carbonato de calcio y talco industrial, dependiendo del uso final y del producto que se va a elaborar. El abastecimiento de estos insumos para el centro de suministro dependerá de su disponibilidad y precios en el mercado nacional.

Tradicionalmente la composición de las pastas se puede expresar como una receta que relaciona la proporción de materiales principales en la mezcla total. A partir del cálculo de la mezcla natural de la arcilla de la mina Salesiano de acuerdo al contenido de minerales principales en las materias primas (40% de cuarzo, 30% de feldespato y 30% de arcilla) y de un análisis químico completo de la arcilla expresando sus valores en términos de óxidos como porcentaje en masa (25% de alúmina y óxidos semejantes, 5% de fundentes y 70% de no plásticos), se determinaron los insumos químicos necesarios para implementar las siguientes formulas:

Material	Porcentaje (%)		
	Fórmula 1	Fórmula 2	Fórmula 3
Arcilla de Salesiano	65	70	60
Caolin	10	15	10
Cuarzo	15	10	-
Feldespato	5	5	-
Carbonato de calcio	5	-	-
Talco	-	-	30

Las dos primeras fórmulas son de baja temperatura (1,000°C – 1,100°C) para moldeado manual que se deben probar y adaptar según el comportamiento de cada material. La última fórmula es para obtener una pasta resistente a las variaciones de temperatura del horno (pueden hornearse entre 1,000°-1,500°C), que permita una buena adaptación de los esmaltes y de buena vitrificación y sonoridad a las cerámicas. Si es necesario, se efectuarán pruebas de horno para realizar ajustes de la proporción de los ingredientes en las fórmulas.

Estos productos podrán satisfacer la necesidad de la gran mayoría de la comunidad artesanal de obtener oportunamente y en cualquier cantidad arcilla de buena calidad; esto será más notable al remplazar la barbotina de dudosa calidad que los artesanos preparan empíricamente en sus talleres,

que esta práctica ha conllevado a la producción de cerámicas con poca resistencia mecánica, al desperdicio de materia prima e insumos químicos y a la pérdida de tiempo valioso que los artesanos quieren aprovechar en sus talentos artísticos y sus capacidades de creatividad y diversificación de productos. Las arcillas formuladas serán distribuidas en Pitalito y municipios aledaños; la oferta de las arcillas en Neiva y municipios lejanos será por medio de un intermediario que la transportará desde Pitalito.

La necesidad claramente observada en un buen porcentaje de los artesanos de requerimiento de arcilla en polvo que pueda ser manipulada fácilmente para ser mezclada con insumos químicos, con el fin de alcanzar productos hasta ahora muy poco elaborados por la dificultad de su implementación, será cubierta ampliamente por el centro de suministro de materias primas. De esta manera la diversificación de productos será real y se logrará aumentar la producción de cerámica utilitaria y decorativa que presente nuevas texturas, formas y colores.

3.3. Fijación de precios

Como criterio de fijación de precios se consideró en primer lugar la estructura de costos en el proceso productivo del centro de beneficio el cual da valor agregado a la materia prima; sin embargo teniendo en cuenta el mercado actual y los precios que se han manejado durante el último año, se contempla que el precio al consumidor del producto de mayor demanda actual, el cual es la arcilla húmeda, debe ser bajo para lograr una buena aceptación. Los precios por unidad de los productos para el año 2005 son los siguientes:

Producto	Precio por unidad	Costo producción promedio	Utilidad bruta esperada por unidad
Arcilla húmeda	\$ 3.500	\$ 3.419	\$ 81
Arcilla en polvo	\$ 5.500		\$ 2.081
Barbotina	\$ 6.000		\$ 2.581
Arcillas formuladas	\$ 7.500		\$ 4.081

La forma de pago será de contado, tanto por parte de los artesanos de la región como por parte del distribuidor mayorista.

3.4. Definición del cliente potencial

Personas de cualquier sexo, edad, ingresos o escolaridad, que se dediquen temporal o permanentemente a la elaboración de objetos cerámicos artesanales, utilitarios y/o decorativos, sin que importe su antigüedad en el oficio. La mayor proporción de esta población tiene una alta demanda de tiempo en los procesos de producción de cerámica y generalmente en otras actividades del hogar, laborales y académicas, por lo cual requieren de materia prima beneficiada

adecuadamente. Los clientes potenciales se encuentran en los municipios con tradición ceramista artesanal del departamento del Huila.

3.5. Definición del cliente real

Artesanos ceramistas mayores de edad, de medianos ingresos, cualquier escolaridad, que se dediquen permanentemente a la elaboración de objetos cerámicos artesanales, utilitarios y/o decorativos. La mayor proporción de esta población tiene una alta demanda de tiempo en los procesos de producción de cerámica y generalmente en otras actividades del hogar, laborales y académicas, lo que exige contar con una materia prima lista para su uso, beneficiada adecuadamente, pero a su vez no disponen ni del conocimiento apropiado para tratar la arcilla con el fin de obtener barbotina óptima y arcilla en polvo para formular pastas cerámicas, ni de los recursos suficientes para la adquisición directa de los insumos necesarios que se pueden añadir a la arcilla de la localidad para lograr una verdadera diversificación de productos. Los clientes reales se encuentran principalmente en los municipios de Pitalito y San Agustín.

3.6. Capacidad de compra

Se reconoce que la capacidad de compra del producto que tienen los clientes existe y es alta por tres razones principales: los productos vienen en presentaciones de bajo volumen (arrobos y galones) que hace fácil su adquisición por su bajo costo; los ingresos ponderados promedio originados en cada taller artesanal por la actividad de cerámica fueron para el año 2003 superiores a los \$700,000 pesos mensuales; y por último, esta población tiene actualmente una mayor conciencia por elaborar nuevos productos, de buena estética y de alta calidad, que a su vez generen mayores ventas que proporcionen los ingresos necesarios para obtener un mejor nivel de vida.

3.7. Apoyo al cliente

Se implementarán los siguientes procedimientos para ofrecer respaldo a los artesanos ceramistas cuando adquieran los productos elaborados con la arcilla preparada en el centro de acopio, beneficio y suministro de materias primas.

- Atención al cliente mediante comunicación telefónica y personal.
- Políticas de reposición de los productos como garantía de calidad.
- Personal encargado de la investigación y desarrollo de los productos.

3.8. Identificación del mercado

El tamaño del mercado se ha cuantificado para el año 2004 en aproximadamente 300 talleres artesanales familiares, ubicados en los municipios de Pitalito, Neiva y San Agustín, en los cuales

laboran cerca de 1.000 personas dedicadas temporal o permanentemente a la producción de cerámicas artesanales. En estos talleres el trabajo es desarrollado por los miembros de la familia, donde además del jefe de familia el trabajo es apoyado por el cónyuge, hijos y hermanos en mayor proporción. El consumo de arcilla húmeda por taller es en promedio de 8 arrobas mensuales, donde el mayor consumo se tiene en el segundo semestre del año. El promedio de piezas elaboradas por un taller es de 400 al mes, siendo la chiva el producto con más salida en el mercado local. La producción anual de cerámicas en el departamento del Huila es cercana a 1.5 millones de piezas.

3.9. Crecimiento del mercado

El mercado de la arcilla está condicionado esencialmente por el mercado de cerámicas artesanales. Bajo las condiciones actuales, económicas y culturales, el mercado de artesanías presenta una tendencia de crecimiento, aunque baja, en el mercado local. Los únicos índices de decrecimiento se han observado en el mercado internacional, ya que la exportación de objetos artesanales en cerámica han disminuido debido principalmente a una saturación del producto bandera de la región "chiva" y a una búsqueda por parte de los clientes extranjeros de productos con diseños modernos que tengan algún tipo de función utilitaria a parte de ser decorativos.

Sin embargo, en los últimos años se han venido realizando actividades conducentes al desarrollo de la cerámica artesanal en el departamento del Huila, que hacen parte del Programa Nacional para la Conformación de Cadenas Productivas en el Sector Artesanal, que han generado una concientización en los artesanos en cuanto a la necesidad de mejoramiento de la calidad y diversificación de los productos; además, muchas personas están adoptando permanentemente el oficio de la cerámica, generando una producción de cerámicas artesanales de aceptable calidad que es fácilmente absorbida por los consumidores nacionales.

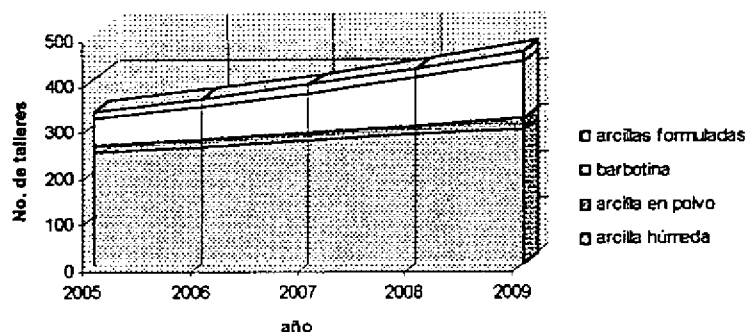
Por lo anterior, existe un tolerable potencial de crecimiento de la demanda de arcilla húmeda en el mercado, además de que las ventas de este tipo de arcilla comenzarán con muy buena parte de los consumidores de la arcilla de los beneficiadores anteriores, ya que muchos de los clientes seguirán buscando sus productos, motivados por la confianza, la costumbre y por el servicio a domicilio como canal de distribución. Las ventas realizadas a estos clientes deberán jalonar las ventas de la barbotina, producto consumido por los artesanos para la elaboración, mediante la técnica de vaciado, de aproximadamente el 20% de la producción de cerámica; hasta el momento nadie en Pitalito ha comercializado este producto pues es elaborado directamente y de manera empírica en los talleres por los artesanos.

Para un producto nuevo como lo es la arcilla en polvo es complejo determinar cuáles son las proyecciones de crecimiento de la demanda; esta cifra dependerá de una adecuada estrategia de mercado y posicionamiento del producto. Para establecer una cifra estimada se puede proyectar que la tasa de crecimiento de la demanda de este producto puede estar alrededor del 20% anual.

El tiempo esperado de participación inicial en el mercado es de un año. Se proyecta que luego del quinto año de funcionamiento del centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas, el crecimiento anual de participación en el mercado detenga su tendencia creciente y se estabilice.

Tamaño estimado del mercado en número de talleres artesanales que demandan los productos. (el mercado estimado actual es de 300 talleres)							
Producto	Meta de participación inicial esperada	Crecimiento anual de la demanda	2005	2006	2007	2008	2009
Arcilla húmeda	80%	5%	240	252	265	278	292
Arcilla en polvo	5%	10%	15	17	18	20	22
Barbotina	20%	20%	60	72	86	104	124
Arcillas formuladas	5%	10%	15	17	18	20	22

Tamaño proyectado del mercado



3.10. Estrategias de mercado

Las estrategias de mercado se basarán en una relación directa entre el centro de suministro y el cliente y en el posicionamiento de los nuevos productos haciendo especial énfasis en sus cualidades. Para la venta de barbotina la estrategia será ofrecer a cada nuevo cliente que adquiera arcilla húmeda una muestra de barbotina (1 galón) para que pueda probarla en sus talleres y descubran los beneficios de comprarla en el centro de suministro en vez de elaborarla ellos mismos, de manera que sientan la necesidad de comprar el producto. Para que esta estrategia funcione será necesario que todos los procedimientos de beneficio y tratamiento de la arcilla estén correctamente implantados y bien ajustados entre sí.

Otra estrategia de mercado es la donación de arcillas formuladas a un grupo de artesanos de gran trayectoria y que sean respetados y bien reconocidos por toda la población artesanal, en cantidad suficiente para la elaboración de unas cuantas piezas cerámicas con diseño y técnicas novedosas, de manera que estas piezas sean una muestra tangible de la clase de productos que se pueden lograr con la arcilla en polvo o las arcillas formuladas.

Paralelamente se diseñarán volantes y plegables, como material publicitario, que serán entregados a domicilio a los talleres artesanales de la localidad. A través de este material se dará a conocer a los consumidores en forma breve la siguiente información: propiedades físicas, químicas y mineralógicas de los productos, procesos efectuados en el material arcilloso, beneficios de adquirir los productos, dirección del centro de suministro y número telefónico para solicitud de domicilios.

3.11. Estrategias de comercialización

Las estrategias de comercialización de los productos en su etapa de lanzamiento serán las siguientes:

Punto de venta. Atendiendo a la estrategia de localización de acuerdo a la cercanía al cliente, el punto de venta estará ubicado en la carrera 3 calle 16 sur barrio Villa Café, muy cerca al centro artesanal de Pitalito, el cual estará integrado a la planta de acopio y beneficio de materias primas con el objetivo de facilitar la constante reposición del producto para su venta.

Servicio a domicilio. Para facilidad del consumidor y con el objeto de conquistar una alta proporción del mercado, se distribuirán los productos a domicilio; el centro de recepción de pedidos será la planta de beneficio y se distribuirá en un sector amplio que abarque hasta los municipios más cercanos a Pitalito, como San Agustín, Timaná, Isnos, etc.

3.12. Estrategias de venta

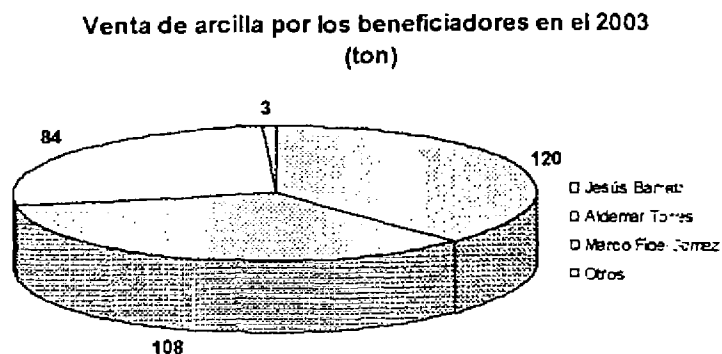
Punto de venta. Se realizarán promociones permanentes donde los clientes podrán llevar una unidad gratis por cada diez unidades que compren.

Servicio a domicilio. Este servicio no tendrá un sobrecosto para el cliente y se recibirán domicilios de más de cinco unidades de cualquier producto.

3.13. La competencia

Los tres beneficiadores principales de Pitalito suministran más del 90% de la arcilla que utilizan los artesanos ceramistas de la región y de Neiva, por la calidad del material entregado a sus clientes. Ahora estos tres beneficiadores hacen parte de la asociación, por lo que el nicho de mercado está establecido y será cubierto por el centro de acopio, beneficio y suministro.

Existen en la localidad algunas personas que venden arcilla húmeda en muy poca cantidad y de manera poco constante, por ejemplo los señores Luis Rodríguez y Aristides Arcos; sin embargo no tienen respaldo de confianza ni experiencia en el oficio. Solo una pequeña parte de los artesanos adquiere la arcilla directamente en la mina, es decir, la extrae personalmente. Estas personas podrían convertirse en la competencia directa de la asociación en caso de que logren una



arcilla con calidad aceptable y unos precios menores a los ofertados por la asociación. Sin embargo, la participación en el mercado total de esta competencia es menor al 5% y cubre geográficamente solo la zona de Pitalito. Actualmente la suma de las ventas de arcilla de esta competencia es inferior a los doscientos mil pesos mensuales y tiene menos de 20 clientes. El tiempo que lleva en el mercado es menor a 10 años y de manera esporádica.

Las fortalezas de la competencia podría ser la venta de arcilla húmeda a sus familiares y/o precios menores a los del centro de acopio y beneficio; las debilidades podrían ser la venta de arcilla húmeda sin la calidad esperada por los artesanos, extracción en un yacimiento diferente con arcilla que no cumpla con las propiedades fisicoquímicas adecuadas para su uso en cerámica, inexperiencia en el negocio, desconocimiento del mercado, falta de confianza por parte de los clientes, poco conocimiento de los procesos adecuados de beneficio y tratamiento, carencia de maquinaria adecuada, baja capacidad de producción, imposibilidad de ofrecer arcilla en polvo y dificultad en la distribución del producto. Será fácil competir con ellos por todas las garantías que ofrecerá el producto que la asociación elaborará en el centro de acopio y beneficio.

De esta manera, debido a la escasa competencia, el mercado de la arcilla podría convertirse en un monopolio, factor que debe ser tenido en cuenta durante todo el desarrollo del proyecto para que no se afecte la calidad del producto.

3.14. Canales de distribución

Se seleccionaron dos canales de comercialización para que los productos lleguen oportunamente al cliente. El canal 1 será directamente desde el centro de suministro al consumidor en el municipio de Pitalito y municipios vecinos, pues la empresa tiene la capacidad de vender sus productos en la región tanto en un punto de venta propio como a domicilio; el punto de venta directo permitirá un contacto directo con los clientes y conocer el comportamiento del producto, aceptabilidad del precio y satisfacción de necesidades. El canal 2 será desde el centro de suministro a un distribuidor mayorista y luego desde éste a los consumidores de la ciudad de Neiva y municipios del norte del Huila.

4. OPERACIONES Y PROCESOS PRODUCTIVOS

4.1. Actividades de explotación

La explotación minera de la arcilla se realizará una vez por mes en la mina a cielo abierto ubicada en el lote El Recreo en el sector conocido como Salesiano, vereda El Macal, aproximadamente a 2 km al sur de Pitalito, por la vía que conduce a San Adolfo, gracias a unas reservas probables de más de 2,000 toneladas de material arcilloso en este lote y a que el volumen de material estéril suprayacente al nivel arcilloso permite su extracción. Se excavará una trinchera abierta a lo largo de toda la longitud del afloramiento y el estéril removido se depositará lo más lejos posible del frente de extracción. Para el retiro y empuje del estéril es necesario el empleo de un buldózer liviano o una pala mecánica. Como un buldózer liviano tiene una capacidad aproximada de 0.3 m³ por carga, la extracción de las 28 toneladas necesarias para el primer mes de funcionamiento del centro de acopio y beneficio requerirá aproximadamente de 24 horas laborables, por lo que el alquiler de la maquinaria debe de ser de tres días por mes.

Además de la labor del buldózer, un obrero se dedicará a supervisar la extracción del material arcilloso, para lograr así un alto nivel de eficiencia en la explotación. El equipo de seguridad de esta persona será casco, guantes de carnaza y botas de caucho. La extracción será mensual y se llevará un control donde se registren datos como la fecha de extracción, volumen y/o peso del material extraído, consistencia del material, espesor de la capa y las que se consideren pertinentes.

Preparación. El primer procedimiento a realizar es el descubrimiento del yacimiento del material arcilloso, mediante la remoción de la capa vegetal. Debe realizarse con el buldózer empujando la capa vegetal y apilándola en un extremo de la zona en explotación.

Arranque. Consiste en la fragmentación del material a un tamaño tal para que pueda ser cargado y transportado. El arranque es la remoción del estéril y la extracción del material arcilloso; esta operación puede realizarse con buldózer. Otra persona se hará cargo de la supervisión de la extracción, la cual puede apoyar manualmente el arranque con ayuda de una pica. Se tendrá especial cuidado en no mezclar el material arcilloso con las arenas limosas suprayacentes, pues su adición podría modificar sustancialmente las propiedades fisicoquímicas de la arcilla; por esta razón es importante la selección manual del material arcilloso.

Cargue. Una vez realizado el arranque del material, se procede a la operación de cargue de la arcilla. El buldózer o pala mecánica arrancará y depositará el material en una volqueta. Una vez cargada completamente, se transporta. El uso de la volqueta es recomendable debido a su gran capacidad de carga.

Transporte. Es el traslado del material arcilloso desde el frente de extracción hasta el centro de acopio y beneficio. Se realizará mediante una volqueta autodescargante y se harán los desplazamientos que sean necesarios desde la mina al centro de acopio.

Acopio. Hace referencia al sitio de disposición del material extraído de la mina, con el fin de ser almacenado, para su posterior beneficio. De acuerdo al volumen de extracción y el tiempo de

almacenamiento, el centro de acopio debe tener un área cubierta de mínimo 100 m² donde se descargue la materia prima protegida de la contaminación por aguas superficiales y de la lluvia. El material será descargado por la volqueta y se almacenará en pilas o arrumes en el centro de acopio, el cual estará adyacente a la planta de beneficio y tratamiento del material arcilloso.

Disposición de estériles en escombreras. Es la disposición técnica de la cobertura vegetal y de otros materiales que no presentan ningún valor económico y que acompañan a la arcilla. Este material debe depositarse en una depresión en condiciones de estabilidad e integración al entorno. Se debe ubicar de acuerdo al volumen de material y en donde no dificulte los presentes y futuros trabajos de extracción ni las vías de acceso al frente del trabajo. En el lote donde se ubica la mina existe el espacio justo para la ubicación de la escombrera.

4.2. Beneficio y Transformación

El beneficio de la arcilla consiste en el proceso de homogenización, hidratación, amasado, secado, molienda, trituración, mezcla y otras operaciones similares a que se somete para su posterior transformación y utilización. Se entiende por transformación la modificación mecánica o química de la arcilla extraída y beneficiada, a través de un proceso después del cual resulta un producto diferente y no identificable con la arcilla en su estado natural.

De acuerdo con estas definiciones, los procesos para la obtención de arcilla húmeda y arcilla seca hacen parte del beneficio de la arcilla, mientras que la elaboración de barbotina y de pastas con agregación de insumos químicos hace parte de la transformación.

4.2.1. Procesos de beneficio por vía húmeda

Los procesos de beneficio tienen como objetivo llegar a una pasta homogénea, moldeable y plástica.

Homogenización. El primer proceso de beneficio es la homogenización de la materia prima y sirve para compensar las variaciones de granulometría y de composición química. Se realiza eliminando los cuerpos extraños con los que está mezclado el barro; para ello se desmenuza la arcilla en partículas de tamaño conveniente. Este proceso debe realizarse luego del descargue del material arcilloso en el centro de acopio con ayuda de herramientas manuales (palas).

Hidratación y mezcla. Mediante este proceso se le agrega agua a la arcilla para ablandarla. La arcilla homogenizada se mezcla con agua en un tanque agitador dotado de un mecanismo rotatorio, que al cabo de un par de horas disuelven en el agua las partículas de arcilla más finas, mientras que las más gruesas quedan sedimentadas en el fondo del recipiente. La suspensión de arcilla se hace pasar por una zaranda húmeda. La arcilla todavía en suspensión se introduce en una filtro prensa, consistente en una serie de bolsas de lona que se comprimen mecánicamente para extraer el agua, tras lo cual el material queda en las bolsas en forma de masas moldeables.

Amasado. Es necesario para extraer el aire y para que el material arcilloso húmedo sea plástico y moldeable, de manera que todas las partículas sólidas o líquidas que lo conforman estén uniformemente distribuidas. Este proceso también disminuye el tamaño de las partículas del material. Inicialmente se usará la maquinaria actual (cilindradoras) mientras se incorpora al proceso una extrusora, maquinaria que consta de tres secciones: la primera incluye una tolva que desemboca en una cámara de mezclado donde la arcilla se desmenuza en fragmentos. La segunda es una cámara de vacío donde se elimina todo el aire de la arcilla. La tercera y última sección es un conducto que se adelgaza hacia la salida a través del cual la arcilla pasa comprimida formando una masa homogénea que sale de la máquina en una extrusión continua, donde se puede cortar en trozos de longitud conveniente.

Pesaje y empacado. En el proceso de pesaje la arcilla húmeda cortada en trozos es llevada a una báscula en donde se busca obtener una masa de barro que pese una arroba (12.5 kg); una vez se obtiene el peso deseado se le da forma a la masa para ser empacada en bolsas de plástico. Ya empacada es almacenada en un sitio exclusivo para ello, a la espera de su posterior transporte y distribución.

Luego del anterior proceso la arcilla húmeda queda lista para ser distribuida a los artesanos, los cuales pueden inmediatamente emplearla con las técnicas de torneado, prensado y modelado.

4.2.2. Procesos de beneficio por vía seca

Los procesos de beneficio tienen como objetivo llegar a una arcilla en polvo, seca y homogénea.

Homogenización. Es igual al primer proceso de beneficio por vía húmeda.

Hidratación y mezcla. Igual al segundo proceso de beneficio por vía húmeda.

Secado. Es el proceso de transferencia de calor al material para evaporar la humedad. Se realizará en un secadero adyacente al sitio de descargue, dejando las masas de arcilla que se obtienen de la filtro prensa bajo un techo con tejas plásticas que dejen pasar la luz y el calor del sol. La duración de este proceso es de un día como mínimo.

Trituración. Mediante trabajo manual con palas se introduce la arcilla bien seca en un molino hasta que quede reducida a pequeñas partículas. El molino a utilizar es el molino de bolas, para reducir el tamaño de partículas aplicando esfuerzos de impacto y corte. Luego se cierne el material en un tamiz (malla 100 o 120) de tal manera que las partículas que no pasen sean devueltas al molino.

Luego del anterior proceso la arcilla queda seca y en polvo, adecuada para mezcla con insumos químicos para la preparación de pastas especiales.

Pesaje y empacado. En el proceso de pesaje la arcilla en polvo es llevada a una báscula en donde se busca obtener un volumen de arcilla que pese una arroba (12.5 kg); una vez se obtiene el peso

deseado se empaqueta en sacos de lona o fibra plástica. Ya empaquetada es almacenada en un sitio exclusivo para ello, a la espera de su posterior transporte y distribución.

4.2.3. Procesos de tratamiento para elaboración de barbotina

La elaboración de barbotina se hace mediante la defloculación, que consiste en añadir un electrolito a la arcilla con el fin de incrementar la fluidez de la suspensión. Las barbotinas defloculadas alcanzan la fluidez adecuada con la cuarta parte de su peso en agua. Con un buen manejo de la defloculación se consigue una barbotina con un bajo índice de encogimiento y que no moje en exceso los moldes.

Homogenización. Es igual al primer proceso de beneficio por vía húmeda o seca.

Hidratación y mezcla. Igual al segundo proceso de beneficio por vía húmeda o seca.

Secado. Igual al tercer proceso de beneficio por vía seca.

Trituración. Igual al cuarto proceso de beneficio por vía seca.

Dosificación o medición de los componentes. Para que la barbotina tenga las propiedades adecuadas es necesaria una cuidadosa medición de los ingredientes. Se deben utilizar instrumentos de medida de peso y volumen con capacidad apropiada. El peso de la arcilla en polvo se tomará de la balanza, lo más preciso posible; luego se mide la cantidad de agua que va a necesitarse, según el peso de la arcilla seca y en polvo, y se le añade el electrolito (silicato de sodio alcalino). Para obtener la barbotina se utilizarán las siguientes proporciones:

Arcilla en polvo	Agua	Defloculante
1 tonelada	200 litros	4.8 litros
1 arroba	2.5 litros	60 mililitros
1 kg	200 mililitros	4.8 mililitros

Mezcla. La mezcla es el proceso de incorporar el agua y el defloculante a la arcilla en polvo para elaborar la barbotina.

Este proceso se lleva a cabo en un agitador, el cual consiste en un tanque plástico dotados con un sistema rotatorio de aspas que giran con relativa lentitud. La solución de agua y el electrolito que actúa como defloculante se vierte en la mezcladora y posteriormente se agrega lentamente la arcilla. Luego de un par de horas de funcionamiento, la solución y la arcilla contenidas en el recipiente formarán una mezcla homogénea.

Colado. Este proceso se realiza para evitar posibles grumos que hayan quedado en la barbotina. Consiste en pasar la barbotina por un tamiz (malla 120 o mas fina) y depositarla en tanques plásticos con tapa, de baja altura y con capacidad aproximada de 250 litros. Luego de la obtención de una

barbotina para vaciado de buena calidad se deja reposar por lo menos durante 48 horas antes de distribuirse.

Medición y envasado. En el proceso de medición y envasado la barbotina es vertida con ayuda de un embudo en “canecas” de plástico (recipientes con capacidad de 20 litros). Ya envasada es almacenada en un sitio exclusivo para ello, a la espera de su posterior transporte y distribución. La entrega de los recipientes de plástico por parte del centro de suministro se realizará solamente al inicio de la distribución del producto, pues posteriormente cada cliente traerá el recipiente que será llenado de barbotina una y otra vez.

4.2.4. Procesos de tratamiento para arcillas formuladas

La preparación de arcillas formuladas es necesaria para innovar y diversificar los productos cerámicos en usos como por ejemplo cerámica utilitaria, que requiere de una arcilla que resista temperaturas superiores a los 1,000°C.

Homogenización. Es igual al primer proceso de beneficio por vía húmeda o seca.

Hidratación y mezcla. Igual al segundo proceso de beneficio por vía húmeda o seca.

Secado. Igual al tercer proceso de beneficio por vía seca.

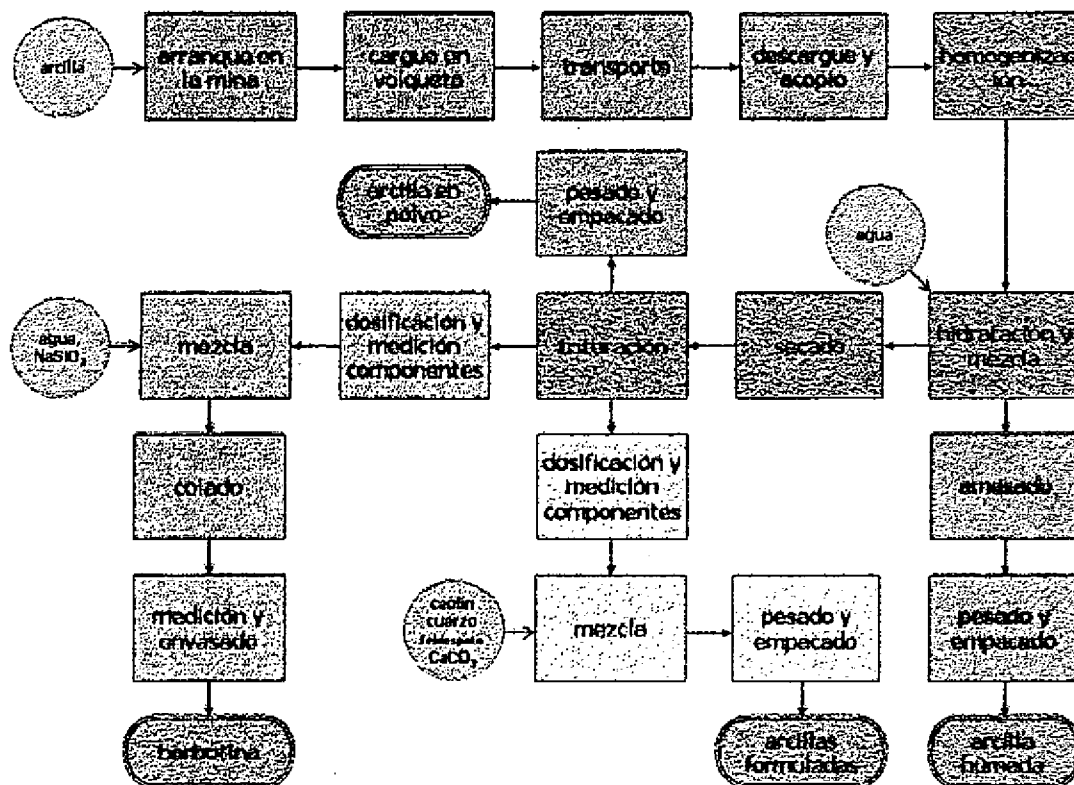
Trituración. Igual al cuarto proceso de beneficio por vía seca.

Dosificación o medición de los componentes. Para que las arcillas formuladas posean las propiedades adecuadas es necesaria una cuidadosa medición de los ingredientes. Se deben utilizar varios instrumentos de medida de peso, una báscula romana de 500 kilos de peso máximo, una balanza con capacidad aproximada para 15 kilos y una balanza gramera con capacidad para 2 kilos. El peso de la arcilla en polvo y de los insumos químicos se tomará de la balanza, lo más preciso posible. Estos materiales deben pesarse en seco.

Mezcla. Es el proceso de incorporar los insumos químicos a la arcilla en polvo para elaborar las arcillas formuladas. La mezcla requiere que los materiales estén secos, aunque pueden contener cierto grado de humedad, y debe hacerse en un mezclador de polvo seco manual. Un operario con ayuda de un instrumento mezclará los distintos materiales, incorporándose de manera homogénea en un lapso aproximado de media hora. La mezcla estará lista cuando su color se observe homogéneo, sin manchas ni moteos de ninguna clase.

Pesaje y empacado. En el proceso de pesaje las arcillas formuladas en polvo son llevadas a una báscula en donde se busca obtener un volumen de arcilla que pese una arroba (12.5 kg); una vez se obtiene el peso deseado se empacan en sacos de lona o fibra plástica. Ya empacadas son almacenadas en un sitio exclusivo para ello, a la espera de su posterior transporte y distribución.

Extracción y beneficio de la arcilla



4.2.5. Identificación de proveedores

Los proveedores de materias primas, insumos, equipos, servicios públicos y, en general, lo que requiere el centro de acopio, beneficio y suministro de materias primas para su buen funcionamiento son los siguientes:

materia prima / producto / servicio	proveedor	ubicación	unidad	precio unidad*
Arcilla plástica	Luis Hermida	Pitalito	tonelada	\$8,000
Silicato de sodio alcalino	La Pirámide	Bogotá	caneca (5 galones)	\$28,100
Caolín	La Pirámide	Bogotá	bulto (50 kg)	\$19,000
Feldespato	La Pirámide	Bogotá	saco (25 kg)	\$21,000
Carbonato de calcio	La Pirámide	Bogotá	bulto (40 kg)	\$20,000
Cuarzo	La Pirámide	Bogotá	saco (25 kg)	\$19,000
Talco	Procomin Ltda.	Bogotá	saco (25 kg)	\$31,000
Bulldózer liviano		Pitalito	día (8 horas)	\$360,000
Transporte volqueta	Luis Hermida	Pitalito	1 viaje (ida y vuelta)	\$20,000
Bolsas plásticas	Casa hogar	Pitalito	100 bolsas	\$4,000
Canecas plásticas	CJS Canecas	Bogotá	Unidad	\$7,000

* Tarifas estimadas para el año 2004. El precio de los insumos químicos adquiridos en Bogotá incluye flete.

Maquinaria y equipos: La maquinaria necesaria para el adecuado funcionamiento del centro de beneficio fue cotizada en Bogotá con el Ing. Enrique Fonnegra.

- 1 extrusora eléctrica de arcilla húmeda de tres secciones, con partes desarmables, 5 HP, tren metálico compacto y una capacidad de 150 kg/hora.
- 1 molino de bolas con motor trifásico, 3 HP, tolva de 8 pies³ y capacidad de 25 kg/hora.
- 1 filtro prensa con capacidad de 1 m³.
- 1 mezclador de polvo seco manual, con capacidad de 15 kg/batch, incluye 3 canecas plásticas.
- 1 agitador con motor trifásico, 1 HP, trípode acoplable de 50 a 120 cm, capacidad de 25 gal/batch, portátil.
- 1 tanque de hidratación cilíndrico con capacidad de 250 litros.
- 1 tanque plástico bajito para mezcla manual con capacidad de 250 litros.
- 3 tamices de malla 100.
- 1 zaranda húmeda con motor trifásico, 0.5 HP, tolva de 10 pies³ y capacidad de 60 gal/hora.
- 1 báscula romana de 500 kg/100 g de carga máxima.
- 1 balanza con capacidad de 30 kg/10g.
- 1 balanza gramera electrónica con capacidad de 2 kg/1g.

Muebles y enseres:

- 1 estante
- 1 mesa y 4 sillas plásticas
- 1 mesa en acero inoxidable cuyas dimensiones son de 1 m de ancho por 2 m de largo.
- 1 teléfono.

Herramientas y otros recursos:

- Vasijas plásticas
- Juego de espátulas y cucharas metálicas
- Juego de herramientas: 2 palas, 1 pica, 1 barretón.
- Juego de overoles, guantes, botas, tapabocas, casco.
- Material para mantenimiento y limpieza de la maquinaria y equipo.

4.2.6. Sistemas de Control de Calidad

Los procedimientos de control en el proceso productivo que se requieren para obtener productos de óptima calidad se harán en las siguientes etapas:

Explotación minera. El obrero encargado de la extracción de la arcilla y de la homogenización será el responsable del control de calidad de la arcilla en esta etapa. Su labor consiste en supervisar que en la labor del buldózer no se produzca mezcla del material arcilloso útil para cerámica con las

arenas limosas suprayacentes del yacimiento, pues su adición podría modificar sustancialmente las propiedades fisicoquímicas de la arcilla; también deberá constatar que el estéril removido en la extracción se deposite lo más lejos posible del frente de explotación, llevar un control donde se registren la fecha de extracción, volumen y/o peso del material extraído, costo de la extracción y observaciones tales como consistencia del material, espesor de la capa y las que se consideren pertinentes, y asegurarse de que una vez la materia prima llegue al centro de acopio sea protegida de las aguas superficiales, la lluvia y cualquier otro tipo de contaminación.

Beneficio por vía húmeda. El operario encargado de la hidratación de la arcilla será el responsable del control de calidad de la arcilla en esta etapa. Debe asegurarse visualmente antes de la hidratación que fueron eliminados todos los cuerpos extraños con los que el barro puede venir mezclado. Luego del amasado de la arcilla húmeda debe revisar con el tacto si el material arcilloso sale de la extrusora adecuadamente moldeable y plástico.

Beneficio por vía seca. El operario encargado del manejo del molino será el responsable del control de calidad de la arcilla en esta etapa; debe asegurarse que la arcilla que es introducida al molino esté lo suficientemente seca, también supervisará el buen estado del tamiz (malla 100 o 120) y que las partículas que no pasen por éste sean devueltas al molino.

Tratamiento para elaboración de barbotina. El operario encargado de la mezcla y colado de la barbotina será el responsable del control de calidad de la arcilla en esta etapa. Supervisará el estado de la barbotina de acuerdo a los siguientes parámetros: una barbotina que requiere una cantidad excesiva de agua para fluir indica escasez de defloculante, una barbotina gelatinizada o que no fluye significa exceso de defloculante, una barbotina con burbujas de aire indica mezcla de componentes a excesiva velocidad, una barbotina con grumos indica que la pasta no se ha desleído adecuadamente o se le ha introducido en trozos muy gruesos en los tanques mezcladores. De acuerdo a lo anterior el operario estará pendiente de la correcta adición de defloculante a la arcilla y de su apropiada mezcla.

Tratamiento para arcillas formuladas. El operario encargado de la medición de componentes y mezcla de arcilla en polvo y arcillas formuladas será el responsable del control de calidad de la arcilla en esta etapa. Cuidará que todos los materiales estén secos antes de pesarse y que sean agregados en las proporciones correctas. Decidirá cuándo la mezcla de la arcilla formulada está lista según su observación del color de la arcilla, el cual debe ser homogéneo, sin manchas ni moteos de ninguna clase. Supervisará además el buen estado de básculas y balanzas.

El supervisor general estará continuamente enterado de los sistemas de control de calidad en todas las etapas del proceso productivo por informes respectivos de los operarios; además se encargará personalmente de las medidas (peso y volumen) de los productos terminados listos para su distribución, los cuales serán de una arroba (12.5 kg) para la arcilla húmeda, arcilla seca y arcillas formuladas, y de cinco galones (20 litros) para la barbotina. Revisará que los empaques y envases estén en perfecto estado.

4.2.7. Capacidad de producción

Capacidad instalada. La capacidad instalada de producción depende en gran manera de la maquinaria del centro de beneficio; la capacidad de la extrusora es de 28.8 toneladas/mes, de los tanques de hidratación es de 12 toneladas/mes, del tanque agitador es de 25 gal/batch, del molino es de 4.8 toneladas/mes y del mezclador es de 15 kg/batch. De acuerdo a estas capacidades se pueden llegar a producir mensualmente 2,500 arrobas de arcilla húmeda, 70 arrobas de arcilla en polvo, 40 arrobas de arcillas formuladas y 480 canecas de barbotina aproximadamente.

Capacidad utilizada. La capacidad mensual de producción que se piensa utilizar en el primer año de funcionamiento del centro de beneficio es para producir 1,920 arrobas de arcilla húmeda, 60 arrobas de arcilla en polvo, 30 arrobas de arcillas formuladas y 300 canecas de barbotina.

El proceso de triturado de la arcilla mediante el molino de bolas puede llegar a convertirse en un cuello de botella para la producción de arcilla en polvo, barbotina y arcillas formuladas. Para solucionar este posible problema futuro es necesario gestionar en el primer año de funcionamiento del centro de beneficio la adquisición e implementación de otro molino para arcilla con la misma capacidad del que se piensa instalar (25 kg/hora), y así poder optimizar el volumen requerido por la demanda proyectada en el plan de mercadeo.

Extracción de la arcilla, homogenización, secado y trituración	1 obrero	a contratar
Hidratación	1 operario	Marco Fidel Gómez
Amasado y pesaje arcilla húmeda	1 operario	a contratar
Medición de componentes, mezcla y pesaje de arcillas en polvo y formuladas	1 operario	a contratar
Mezcla y colado de barbotina, medición y envasado	1 operario	Néstor León Gómez
Ventas	1 jefe de ventas	Jesús Barreto
Supervisión	1 supervisor	Aldemar Torres
	TOTAL	7 empleados

Las personas a contratar como operarios en los diversos procesos de producción deben tener una experiencia mínima de un año en beneficio y preparación de material arcilloso y además deben haber trabajado con arcillas de la localidad. En los antiguos talleres principales de beneficio de Pitalito trabajan cinco personas con las competencias suficientes para atender los puestos de trabajo que se requieren.

Las políticas administrativas establecen que la contratación de personal se hará inicialmente por medio de un contrato a término fijo de cuatro meses, y según el desempeño se contratarán a término indefinido; el salario de los obreros y operarios será de un salario mínimo legal vigente y el salario del jefe de ventas y el supervisor será de dos salarios mínimos legales vigentes. Los empleados tendrán todos los beneficios y prestaciones sociales que la ley establece.

6. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Se determinaron las características económicas del plan de negocio, identificando y cuantificando los siguientes componentes:

6.1. Supuestos económicos y financieros

La asociación se constituye inicialmente con 2 millones de pesos que proporcionan los socios; se prevé obtener 20 millones de pesos como aportes de la Gobernación del Huila y la Alcaldía de Pitalito y 5 millones de pesos provenientes de un préstamo del Banco Popular o del Banco Agrario. Estos fondos permitirán implementar el montaje tecnológico listo para ser utilizado.

Plan de financiamiento del proyecto (en pesos constantes del 2004)	
Aporte de los socios	\$ 2.000.000
Aporte de gobernación y alcaldía	\$ 20.000.000
Préstamo	\$ 5.000.000
Total financiamiento de todas las fuentes	\$ 27.000.000

- El capital de trabajo inicial es de \$2 millones de pesos.
- Se contratarán 5 operarios para los procesos de producción, cuyo sueldo será de un salario mínimo vigente. El sueldo del supervisor general y del jefe de ventas será de dos salarios mínimos vigentes.
- Las ventas proyectadas para el año 2005 serán de 23.040 unidades de arcilla húmeda, 720 unidades de arcilla en polvo, 2.880 unidades de barbotina y 360 unidades de arcillas formuladas.
- El crecimiento anual proyectado de las ventas es de 5% para la arcilla húmeda, 10% para la arcilla en polvo, 20% para la barbotina y 10% para las arcillas formuladas.
- El préstamo de libre inversión será por \$5 millones de pesos, con un plazo de 36 meses y tasa del 28,6% efectiva anual.
- La depreciación de maquinaria y equipos así como de muebles y enseres es a 10 años en línea recta.
- El precio de venta de los productos depende del costo de producción total anual, del cual se obtiene un costo promedio de todas las unidades. A este se le calcula un margen de contribución de 60% y se obtiene un precio promedio mínimo para todas las unidades. El precio real promedio de las unidades será mayor al precio promedio mínimo obtenido en los cálculos.
- La inflación es del 7% y se supone constante para todos los años.

En los primeros dos años la empresa no realizará distribución de utilidades a los socios, por lo que estas serán reinvertidas en su totalidad en la empresa. La asociación solo permitirá el ingreso de nuevos socios después del primer año, quienes además de capital, deberán aportar conocimiento, experiencia y gestión o capacidad de mercadeo a la empresa.

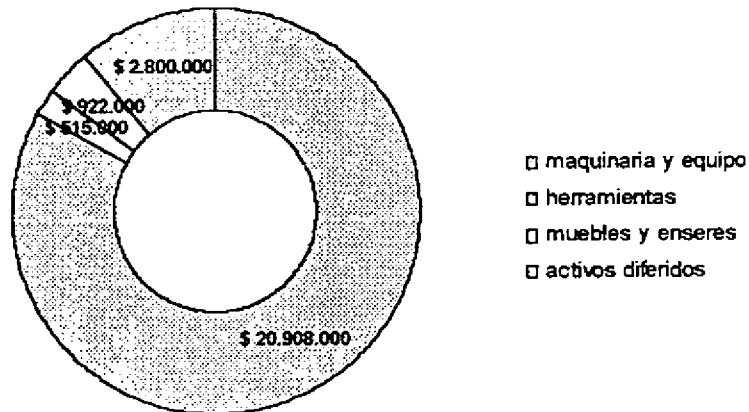
A partir del tercer año la asamblea de socios de acuerdo con la situación económica de la empresa definirá las políticas a seguir sobre la distribución de utilidades.

Se intentará racionalizar la compra de activos a los estrictamente necesarios, de forma que los recursos económicos se destinen a la operación del centro de acopio y beneficio, con el objetivo de contar con un margen de flexibilidad que permita liquidar la empresa en cualquier momento, de ahí que se recurra al arrendamiento de los bienes y servicios en las opciones donde sea posible. Cada tres meses se realizará una evaluación del desempeño del centro de acopio y beneficio y de las proyecciones financieras, de mercado, operativas y administrativas, y en caso de detectar la no viabilidad, se comunicará oportunamente a los socios para tomar la decisión de liquidar la empresa.

6.2. Inversión

Activos fijos	
Maquinaria y equipo	2004
1 extrusora capacidad 150 kg/hora	\$ 9.400.000
1 molino de bolas capacidad 25 kg/hora	\$ 3.400.000
1 filtro prensa	\$ 1.000.000
1 mezclador de polvo seco	\$ 920.000
1 zaranda húmeda	\$ 2.800.000
1 agitador	\$ 1.800.000
1 tanque de mezcla manual	\$ 110.000
1 tanque de hidratación de 250 litros	\$ 118.000
1 tanque almacenamiento	\$ 90.000
3 mallas de tamizaje	\$ 300.000
1 báscula romana 500 kg	\$ 720.000
1 balanza de colgar 30 kg	\$ 60.000
1 gramera 2 kg	\$ 190.000
Subtotal maquinaria y equipo	\$ 20.908.000
Herramientas	
2 palas, 1 pica, 1 barretón	\$ 35.000
juego cucharas y espátulas	\$ 60.000
vasijas plásticas	\$ 20.000
ropa de trabajo	\$ 400.000
Subtotal herramientas	\$ 515.000
Muebles y enseres	
1 mesa de trabajo acero inoxidable	\$ 400.000
1 mesa plástica	\$ 70.000
4 sillas plásticas	\$ 265.000
1 estante	\$ 152.000
1 teléfono	\$ 35.000
Subtotal muebles y enseres	\$ 922.000
Total activos fijos	\$ 22.345.000
Activos diferidos	
constitución legal	\$ 500.000
gastos de instalación	\$ 600.000
mejoras en propiedad ajena	\$ 500.000
capacitación personal	\$ 1.200.000
Total activos diferidos	\$ 2.800.000
Inversión Total	\$ 25.145.000

Inversión

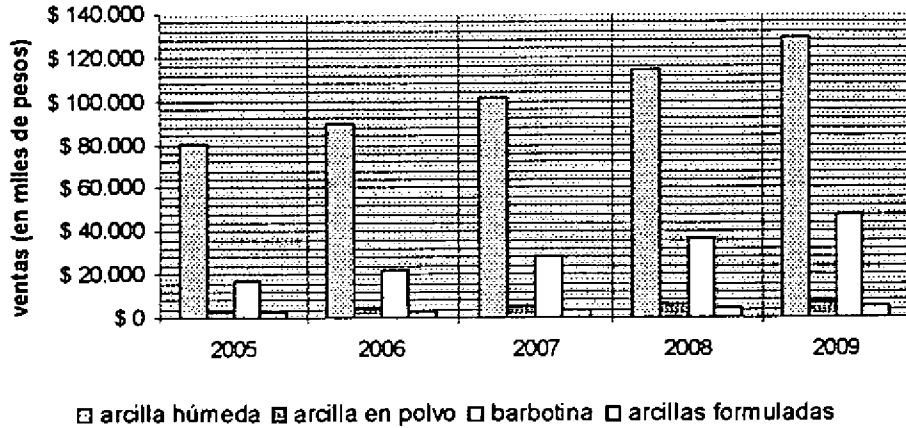


6.3. Ingresos por ventas

De acuerdo con los análisis de mercado y las políticas de ventas, se elaboró el presupuesto de ingresos.

	2005	2006	2007	2008	2009
Ingresos ventas					
Arcilla húmeda					
unidades vendidas	23.040	24.192	25.402	26.672	28.005
precio de venta	\$ 3.500	\$ 3.700	\$ 4.000	\$ 4.300	\$ 4.600
Total ventas arcilla húmeda	\$ 80.640.000	\$ 89.510.400	\$ 101.606.400	\$ 114.688.224	\$ 128.824.214
Arcilla en polvo					
unidades vendidas	720	792	871	958	1.054
precio de venta	\$ 5.500	\$ 5.900	\$ 6.300	\$ 6.700	\$ 7.200
Total ventas arcilla en polvo	\$ 3.960.000	\$ 4.672.800	\$ 5.488.560	\$ 6.420.744	\$ 7.589.894
Barbotina					
unidades vendidas	2.880	3.456	4.147	4.977	5.972
precio de venta	\$ 6.000	\$ 6.400	\$ 6.900	\$ 7.400	\$ 7.900
Total ventas barbotina	\$ 17.280.000	\$ 22.118.400	\$ 28.615.680	\$ 36.827.136	\$ 47.178.547
Arcillas formuladas					
unidades vendidas	360	396	436	479	527
precio de venta	\$ 7.500	\$ 8.000	\$ 8.600	\$ 9.200	\$ 9.800
Total ventas arcillas formuladas	\$ 2.700.000	\$ 3.168.000	\$ 3.746.160	\$ 4.408.272	\$ 5.165.345
Total ingresos ventas	\$ 104.580.000	\$ 119.469.600	\$ 139.456.800	\$ 162.344.376	\$ 188.758.001
IVA					
Total IVA	\$ 16.732.800	\$ 19.115.136	\$ 22.313.088	\$ 25.975.100	\$ 30.201.280
Total ingresos	\$ 121.312.800	\$ 138.584.736	\$ 161.769.888	\$ 188.319.476	\$ 218.959.281

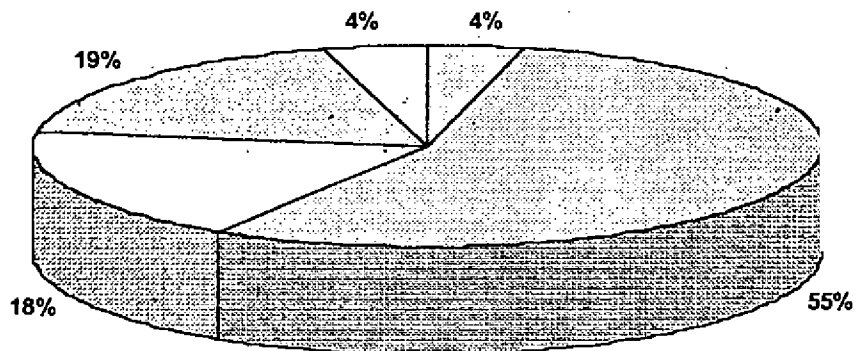
Ventas



6.4. Egresos

De acuerdo con el análisis de operaciones y las políticas de compras, se elaboró el presupuesto de materias primas, insumos, mano de obra, servicios, etc., que intervienen directa e indirectamente en el proceso productivo. También se incluyen aquellos gastos de fabricación no considerados en el cuadro de costos de fabricación, los gastos de la fuerza de ventas y estrategias de comercialización, empaques de los productos y publicidad, así como los gastos de administración.

Egresos año 2005



- materia prima
- mano de obra
- costos indirectos
- gastos de ventas
- gastos administrativos

	2005	2006	2007	2008	2009
Costos de producción					
Materia prima					
compra arcilla	\$ 2.641.110	\$ 3.037.428	\$ 3.502.093	\$ 4.048.964	\$ 4.695.135
compra silicato de sodio	\$ 344.169	\$ 441.913	\$ 567.417	\$ 728.563	\$ 935.475
compra caolín	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
compra feldespato	\$ 175.852	\$ 206.978	\$ 243.613	\$ 286.733	\$ 337.484
compra carbonato de calcio	\$ 104.674	\$ 123.201	\$ 145.008	\$ 170.674	\$ 200.884
compra cuarzo	\$ 159.104	\$ 187.266	\$ 220.412	\$ 259.425	\$ 305.343
compra talco	\$ 259.591	\$ 305.539	\$ 359.619	\$ 423.272	\$ 498.191
consumo agua	\$ 19.384	\$ 22.436	\$ 26.048	\$ 30.342	\$ 35.467
Subtotal materia prima	\$ 3.703.884	\$ 4.324.761	\$ 5.064.210	\$ 5.947.973	\$ 7.007.978
Mano de obra					
pago salario operarios	\$ 23.959.280	\$ 25.636.429	\$ 27.430.979	\$ 29.351.148	\$ 31.405.728
pago seguridad social operarios	\$ 4.395.614	\$ 4.703.306	\$ 5.032.538	\$ 5.384.816	\$ 5.761.753
pago parafiscales operarios	\$ 2.068.524	\$ 2.213.321	\$ 2.368.253	\$ 2.534.031	\$ 2.711.413
pago prestaciones sociales operarios	\$ 6.931.854	\$ 7.417.084	\$ 7.936.279	\$ 8.491.819	\$ 9.086.246
pago salario supervisor	\$ 9.015.092	\$ 9.646.149	\$ 10.321.379	\$ 11.043.876	\$ 11.816.947
pago seguridad social supervisor	\$ 1.758.245	\$ 1.881.323	\$ 2.013.015	\$ 2.153.926	\$ 2.304.701
pago parafiscales supervisor	\$ 827.410	\$ 885.328	\$ 947.301	\$ 1.013.612	\$ 1.084.565
pago prestaciones sociales supervisor	\$ 2.772.742	\$ 2.966.833	\$ 3.174.512	\$ 3.396.728	\$ 3.634.499
Subtotal mano de obra	\$ 51.728.760	\$ 55.349.773	\$ 59.224.257	\$ 63.369.955	\$ 67.805.852
Costos indirectos					
alquiler buldózer	\$ 12.510.519	\$ 14.387.815	\$ 16.588.860	\$ 19.179.303	\$ 22.240.111
transporte volqueta	\$ 1.320.555	\$ 1.518.714	\$ 1.751.046	\$ 2.024.482	\$ 2.347.567
depreciación maquinaria y equipos	\$ 2.090.800	\$ 2.090.800	\$ 2.480.066	\$ 2.480.066	\$ 2.480.066
depreciación muebles y enseres	\$ 92.200	\$ 92.200	\$ 92.200	\$ 92.200	\$ 92.200
mantenimiento y reparaciones	\$ 1.200.000	\$ 1.284.000	\$ 1.373.880	\$ 1.470.052	\$ 1.572.955
Subtotal costos indirectos	\$ 17.214.074	\$ 19.373.529	\$ 22.286.053	\$ 25.246.102	\$ 28.732.899
Total costos de producción	\$ 72.646.718	\$ 79.048.063	\$ 86.574.520	\$ 94.564.030	\$ 103.546.729
Gastos de ventas					
publicidad	\$ 500.000	\$ 250.000	\$ 267.500	\$ 286.225	\$ 306.261
pago salario jefe de ventas	\$ 9.015.092	\$ 9.646.149	\$ 10.321.379	\$ 11.043.876	\$ 11.816.947
pago seguridad social jefe ventas	\$ 1.758.245	\$ 1.881.323	\$ 2.013.015	\$ 2.153.926	\$ 2.304.701
pago parafiscales jefe de ventas	\$ 827.410	\$ 885.328	\$ 947.301	\$ 1.013.612	\$ 1.084.565
pago prestaciones sociales jefe ventas	\$ 2.772.742	\$ 2.966.833	\$ 3.174.512	\$ 3.396.728	\$ 3.634.499
empaques bolsas plásticas	\$ 986.112	\$ 1.055.140	\$ 1.129.000	\$ 1.208.030	\$ 1.292.592
empaques bolsas de fibra	\$ 38.529	\$ 41.226	\$ 44.112	\$ 47.200	\$ 50.504
envases canecas plásticas	\$ 1.050.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
distribución	\$ 600.000	\$ 642.000	\$ 686.940	\$ 735.026	\$ 786.478
Total gastos de ventas	\$ 17.548.130	\$ 17.367.999	\$ 18.583.759	\$ 19.884.622	\$ 21.276.546
Gastos administrativos					
papelería e implementos oficina	\$ 600.000	\$ 642.000	\$ 686.940	\$ 735.026	\$ 786.478
servicio de energía	\$ 960.000	\$ 1.027.200	\$ 1.099.104	\$ 1.176.041	\$ 1.258.364
servicio de teléfono	\$ 360.000	\$ 385.200	\$ 412.164	\$ 441.015	\$ 471.887
servicio de agua	\$ 600.000	\$ 642.000	\$ 686.940	\$ 735.026	\$ 786.478
servicio de aseo domiciliario	\$ 180.000	\$ 192.600	\$ 206.082	\$ 220.508	\$ 235.943
gastos generales	\$ 1.200.000	\$ 1.284.000	\$ 1.373.880	\$ 1.470.052	\$ 1.572.955
Total gastos administrativos	\$ 3.900.000	\$ 4.173.000	\$ 4.465.110	\$ 4.777.668	\$ 5.112.104
Total Egresos	\$ 94.094.848	\$ 100.589.062	\$ 109.623.389	\$ 119.226.320	\$ 129.935.379

6.5. Flujo de Caja

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
INGRESOS						
Capital social (aportes socios)	\$ 2.000.000					
Aportes gobernación y alcaldía	\$ 20.000.000					
Prestamos	\$ 5.000.000					
Ingresos ventas		\$ 121.312.800	\$ 138.584.736	\$ 161.769.888	\$ 188.319.476	\$ 218.959.281
Total Ingresos	\$ 27.000.000	\$ 121.312.800	\$ 138.584.736	\$ 161.769.888	\$ 188.319.476	\$ 218.959.281
EGRESOS						
Costos de producción						
materia prima		\$ 3.703.884	\$ 4.324.761	\$ 5.064.210	\$ 5.947.973	\$ 7.007.978
mano de obra		\$ 51.728.760	\$ 55.349.773	\$ 59.224.257	\$ 63.369.955	\$ 67.805.852
costos indirectos		\$ 17.214.074	\$ 19.373.529	\$ 22.286.053	\$ 25.246.102	\$ 28.732.899
Total costos de producción		\$ 72.646.718	\$ 79.048.063	\$ 86.574.520	\$ 94.564.030	\$ 103.546.729
Costos de ventas						
Total costos de ventas		\$ 17.548.130	\$ 17.367.999	\$ 18.593.759	\$ 18.884.622	\$ 21.276.546
Costos administrativos						
Total costos administrativos		\$ 3.900.000	\$ 4.173.000	\$ 4.465.110	\$ 4.777.868	\$ 5.112.104
Otros egresos						
IVA		\$ 16.732.800	\$ 19.115.136	\$ 22.313.088	\$ 25.975.100	\$ 30.201.280
Pago cuotas préstamo		\$ 2.398.910	\$ 2.398.910	\$ 2.398.910	\$ 0	\$ 0
Total otros egresos		\$ 19.131.710	\$ 21.514.046	\$ 24.711.998	\$ 25.975.100	\$ 30.201.280
Activos Fijos						
maquinaria y equipo	\$ 20.908.000		\$ 3.892.660	\$ 0	\$ 0	\$ 0
herramientas	\$ 515.000	\$ 551.050	\$ 589.624	\$ 630.897	\$ 675.060	\$ 722.314
muebles y enseres	\$ 922.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Activos Fijos	\$ 22.345.000	\$ 551.050	\$ 4.482.284	\$ 630.897	\$ 675.060	\$ 722.314
Activos Diferidos						
constitución legal	\$ 500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
gastos de instalación	\$ 500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
mejoras en propiedad ajena	\$ 500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
capacitación personal	\$ 1.200.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Activos Diferidos	\$ 2.800.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Egresos	\$ 25.145.000	\$ 113.777.808	\$ 128.585.392	\$ 134.968.284	\$ 145.876.480	\$ 160.858.974
Saldo final de caja						
Flujo del periodo	\$ 1.855.000	\$ 7.535.192	\$ 11.999.344	\$ 26.803.604	\$ 42.442.997	\$ 58.100.307
Saldo acumulado	\$ 1.855.000	\$ 9.390.192	\$ 21.389.536	\$ 48.193.140	\$ 90.636.137	\$ 148.736.444

6.6. Cálculo de medidas de rendimiento financiero

Medida	Fórmula	
Tasa interna de retorno	TIR	62%
Valor presente neto (30%)	VPN (30%)	\$ 22.003.979
Ganancia descontada a la inversión	DPR = VPN/inversión	88%

Medida	Fórmula	Año 2005	Año 2009
Valor agregado	= costos laborales + depreciación + intereses pagados + impuestos + utilidades	\$ 78.770.401	\$ 148.041.451
Productividad laboral	= valor agregado / número de empleados	\$ 11.252.914	\$ 21.148.779
Participación de trabajo	= costos laborales / valor agregado	84%	59%
Productividad de la inversión	= valor agregado / inversión	\$ 3,1	\$ 6,6
Razón del valor agregado	= valor agregado / unidades producidas	\$ 2.917	\$ 4.163
Ganancia por \$ 1 invertido	= (entradas año - inversión) / inversión	-\$ 0,7	\$ 1,3

Las anteriores razones permiten obtener las siguientes conclusiones:

- Cada trabajador genera \$937.742 mensuales para el año 2005 y \$1.762.398 mensuales para el año 2009, lo cual indica una alta productividad de la mano de obra.
- Los pagos de salarios o contraprestación de la mano de obra equivalen al 84% de la riqueza generada para el año 2005, lo cual indica una alta participación de la mano de obra en la producción.
- La baja generación de riqueza por el capital invertido demuestra que se trata de una actividad intensiva en mano de obra.
- Se puede observar que las arcillas llegarán a los artesanos ceramistas con alto valor agregado.
- Finalmente, el negocio tiene una tasa interna de retorno del 62%, que supera la tasa de oportunidad promedio de los beneficiadores de la arcilla para el año 2003 la cual fue del 30%, por lo cual es un negocio viable.

7. PLAN DE PUESTA EN MARCHA

7.1. Organismos de apoyo

Artesanías de Colombia S.A. Se solicitará apoyo logístico y económico por medio del Programa Nacional para la Conformación de Cadena Productivas en el Sector Artesanal. Se espera obtener asesorías tendientes al fortalecimiento de la asociación en adquisición de conocimientos y desarrollo de destrezas, e implementación tecnológica que garantice la productividad del centro de acopio, beneficio y distribución, la calidad de sus productos y el uso racional de la materia prima.

Gobernación del Huila. Por medio de Isauro Trujillo, funcionario de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Minero y de acuerdo al eje temático de minería del Plan de Desarrollo Departamental, se esperan recursos económicos para la puesta en marcha del centro único de acopio, beneficio y distribución de materias primas para cerámica artesanal. Será conveniente formular la solicitud de los recursos mediante presentación de este plan de negocios y del formato de proyectos de inversión del Departamento Nacional de Planeación.

Alcaldía de Pitalito. Por medio de la secretaria de desarrollo de la Alcaldía municipal, señorita Mañsol Valderrama, se esperan recursos económicos para apoyar la inversión tecnológica del centro de acopio, beneficio y suministro de materias primas para cerámica artesanal; además, esta funcionaria es la encargada de la entrega en comodato a la asociación del inmueble que servirá de planta de beneficio y punto de distribución de los productos.

Usco. La Universidad Surcolombiana con sede en Neiva cuenta con laboratorios para el estudio de las propiedades fisicoquímicas de la arcilla y es capaz de proporcionar servicios de verificación de calidad de las materias primas y de los productos finales. Los alumnos pueden ocuparse de desarrollar estos procedimientos como parte de sus estudios o como tesis de grado.

Cámara de Comercio de Neiva seccional Pitalito. Por medio de su directora Clara Inés Triviño, la cámara de comercio apoyará la constitución y presentación de estatutos de la asociación, además de asesorarla en todos los aspectos legales a realizar. Al dirigir la secretaria técnica de la cadena productiva de la cerámica en el departamento del Huila, esta entidad está absolutamente comprometida con el desarrollo y progreso de la actividad artesanal de Pitalito, y ha demostrado su total apoyo a la conformación del centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas para cerámica artesanal.

Cam. La Corporación Autónoma Regional para el Alto Magdalena puede aportar recursos para apoyar la consolidación del centro de acopio y beneficio de materias primas; es conveniente pasar lo más pronto posible a esta entidad un proyecto con las necesidades de la asociación. Así mismo, esta entidad puede estudiar los impactos ambientales ocurridos durante la explotación y beneficio de la arcilla, para suministrar un plan de manejo ambiental.

Sena. Con el propósito de obtener asesoría, ASOPROMA acudirá con el director regional Dr. Abel Clavijo, para consultar acerca de todos y cada uno de los servicios institucionales del SENA en el proceso de emprendimiento empresarial. El apoyo que se espera recibir del SENA se materializará

en la obtención de información sobre fuentes de financiación ofrecidas por entidades financieras del sector privado, que dentro de sus portafolios ofrecen líneas de crédito blandas dirigidas al fortalecimiento y desarrollo de las unidades productivas; en la orientación, apoyo y seguimiento de los procesos para la gestión de la asociación; y en la identificación de las necesidades de formación para los socios relacionadas con la actividad de la asociación y que apoyen la gestión empresarial.

7.2. Cronograma de ejecución

Área	Orden	Actividad	Responsable	Observaciones
Aspectos legales	1	Verificar la disponibilidad del nombre de la asociación	Néstor León Gómez	Este trámite se hace en la Cámara de Comercio de Neiva seccional Pitalito, mediante solicitud de certificado de consulta de nombre, el cual se debe anexar posteriormente a la minuta.
	2	Presentar el acta de constitución y estatutos de la asociación	Aldemar Torres	Estos trámites se hacen en una notaría. La escritura pública es la protocolización de la minuta, la cual debe leerse con mucho cuidado para verificar que no existan errores. Si llegaran a existir, se hacen anotaciones al margen del documento a lápiz para corrección por la notaría. Al momento de pagar los gastos notariales se solicitan tres copias de la escritura: una para cámara de comercio y dos para el archivo de la empresa.
	3	Firmar la escritura pública de constitución de la sociedad	Aldemar Torres	
	4	Inscribir la sociedad en el registro mercantil	Aldemar Torres	Estos trámites se realizarán en la Cámara de Comercio de Neiva seccional Pitalito. Para inscribir la sociedad se anexa copia de la escritura pública de constitución de la sociedad. Al inscribir la sociedad asignan el número de matrícula mercantil.
	5	Obtener una copia del certificado de existencia y representación legal	Aldemar Torres	
	6	Inscribir los libros de comercio	Aldemar Torres	Se solicitan tres certificados: uno para la DIAN, uno para diligencias en bancos (cuentas de la asociación) y uno para la Secretaría de Hacienda municipal. Los libros oficiales de la sociedad son el registro de socios, balances y diario.
	7	Solicitar el contrato de concesión para la explotación de arcillas en la mina Salesiano	Jorge Hermida	Este trámite se hace en el Servicio Minero de Ingeominas, para obtener el título de la explotación minera inscrito en el Registro Minero Nacional.
	8	Solicitar la licencia ambiental para los trabajos de explotación de la arcilla	Jorge Hermida	En la Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena (CAM), previa elaboración y presentación de del Estudio de Impacto Ambiental
	9	Solicitar el RUT para obtener el NIT	Jesús Barreto	Estas solicitudes se realizan en la DIAN. Al documento RUT se anexa el certificado de existencia y representación legal.
	10	Registrar la empresa para el impuesto de industria y comercio	Jesús Barreto	
	11	Solicitar la resolución respectiva para facturar.	Jesús Barreto	
	12	Obtener el concepto favorable de uso del suelo	Néstor León Gómez	Estos trámites se realizan en la Unidad de Planeación de la alcaldía. La ley del POT exige visto bueno para uso del suelo.
	13	Notificar la apertura del establecimiento comercial	Aldemar Torres	Se debe llevar una carta personalmente y obtener sello de recibo para evitar sanciones.
	14	Obtener el certificado de higiene y sanidad	Néstor León Gómez	En la Secretaría de salud. Existen algunas normas que deben cumplirse al pie de la letra de tal forma que, al realizar la visita al centro de acopio y beneficio, los funcionarios de la Secretaría de Salud no encuentren objeciones al respecto. Debe tenerse en cuenta cuáles normas del Invima son exigibles para el centro de acopio y beneficio.

	15	Obtener el certificado de Bomberos	Néstor León Gómez	La estación de bomberos del municipio entrega un modelo de carta con los requerimientos que debe cumplir la asociación antes de solicitar la visita, para así obtener el certificado.
Gestión administrativa	16	Abrir una cuenta bancaria	Jesús Barreto	La cuenta corriente se requiere para recaudar pagos de clientes y para realizar el pago de nómina; se iniciará con el depósito de la totalidad del capital social. Se debe anexar certificado de existencia y representación legal y cumplir con los requerimientos del banco.
	17	Gestionar recursos ante la Gobernación del Huila.	Junta Directiva	A través de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Minero, se gestionará el desembolso de 20 millones de pesos de los recursos asignados por la gobernación al proyecto del centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas para cerámica artesanal.
	18	Gestionar recursos ante la Alcaldía de Pitalito	Junta Directiva	A través de la Secretaría de Desarrollo municipal, se gestionará el desembolso de por lo menos 10 millones de pesos para el proyecto del centro de acopio, beneficio y suministro de materias primas para cerámica artesanal.
	19	Gestionar recursos ante cooperativas de ahorro y crédito	Jesús Barreto	A través de una cooperativa se gestionará por medio de los fondos de ayuda para nuevas empresas, recursos por el 50% del monto necesario para completar la infraestructura de la planta de producción.
	20	Gestionar recursos ante el Banco Popular	Jesús Barreto	A través de este banco se gestionará un préstamo por el 50% del monto necesario para completar la infraestructura de la planta de producción.
	21	Inscribir la asociación ante el Sena	Néstor León Gómez	Debe tenerse mucho cuidado al diligenciar los formularios respectivos y anexar documentos que requieran para asegurar la inscripción
	22	Elaborar el reglamento interno de trabajo	Junta Directiva	Se definirá un reglamento interno de trabajo orientado a definir claramente los deberes y responsabilidades de los empleados de la empresa.
	23	Seleccionar personal operativo	Junta Directiva	Se tiene proyectado contar con 7 operarios para el proceso productivo. Los socios Jesús Barreto y Aldemar Torres apoyarán las actividades de ventas y supervisión.
	24	Contratar personal operativo	Aldemar Torres	Inicialmente se establecerá la relación laboral bajo contratos a término fijo de cuatro meses, y según el desempeño se contratarán a término indefinido.
	25	Capacitar el personal	Junta Directiva	Se realizará curso de entrenamiento con una duración de 3 días, que les brindará adecuada preparación en las tareas a desempeñar.
	26	Afiliara los trabajadores a un fondo de pensiones.	Aldemar Torres	Se debe consultar con alguna frecuencia los saldos de depósitos en el fondo de pensiones.
	27	Afiliar a los trabajadores al Plan Obligatorio de Salud en una EPS	Aldemar Torres	La asociación debe ser especialmente cuidadosa en los pagos oportunos al sistema de salud, lo cual garantiza la cobertura del servicio.
	28	Inscribir la asociación a una caja de compensación	Néstor León Gómez	Este trámite se realiza una vez cancelado el primer mes de nómina.
	Adecuación del establecimiento comercial	29	Adecuar área de producción.	Junta Directiva
		Adecuar área de establecimiento comercial	Junta Directiva	Se destinará un espacio del inmueble para la exhibición de productos y para la atención al cliente, dotada 1 una mesa y 4 sillas.
Producción	30	Acondicionar fachada de la empresa	Junta Directiva	Se pintará la fachada del inmueble y se instalará un anuncio donde aparecerá el logo de la asociación.
31	Seleccionar los proveedores de la maquinaria y equipo	Jesús Barreto	Se obtendrán todas las cotizaciones posibles de empresas que vendan o manufacturen los equipos necesarios para el proceso productivo.	

	32	Comprar y/o arrendar la maquinaria y equipo.	Jesús Barreto	La maquinaria y equipo requerido serán adquiridos, solicitando en lo posible créditos a un año.
	33	Generar el reporte inicial de materia prima requerida para la producción	Jesús Barreto	Se realizará un informe de los requerimientos de materia prima para el primer mes, para cumplir con las proyecciones de venta.
	34	Seleccionar los proveedores y ordenar la compra de materia prima.	Jesús Barreto	Según los requerimientos de materia prima en cantidad y calidad, se seleccionarán los proveedores de los insumos químicos y se realizará la orden de compra de estos y de la arcilla para ser entregada un día antes de iniciar la producción.
	35	Recibir, inspeccionar y almacenar la materia prima	Aldemar Torres	Se llevará a cabo la verificación de las cantidades de la compra, igualmente se inspeccionará las características físicas del producto y el tiempo de entrega del producto. La materia prima será cancelada a 60 días de acuerdo con las condiciones pactadas con el proveedor.
Promoción y difusión	36	Diseñar el material publicitario y promocional	Junta Directiva	La junta directiva de la asociación se reunirá para proponer diseños para el logo de la asociación y los volantes publicitarios.
	37	Producir el material publicitario y promocional	Néstor León Gómez	Para la reproducción del material publicitario se cotizará con tipografías de Pitalito.

8. PLAN DE CONTINGENCIA

8.1. RIESGO 1: No disponibilidad de los recursos económicos necesarios para implementar y poner en marcha el centro único de acopio, beneficio y suministro de materias primas e insumos para cerámica artesanal

Es un riesgo financiero con una probabilidad de ocurrencia del 50%. El riesgo consiste en la imposibilidad de acceder a los recursos económicos necesarios para ejecutar la instalación y puesta en marcha de la planta de beneficio, lo que impide la producción de los productos y afecta directamente la no consecución de los objetivos propuestos. Aunque los recursos que aportarán la gobernación del Huila y la alcaldía de Pitalito existen, es posible que se dilate la entrega de éstos por cuestiones jurídicas y de burocracia, falta de gestión administrativa de la asociación y un insuficiente respaldo por parte de los organismos de apoyo.

El impacto de este riesgo es alto. Dado que los socios de la asociación no poseen capital económico suficiente para emprender una inversión de este monto, se imposibilita el pronto funcionamiento del centro de beneficio de la arcilla. Por tal motivo la asociación se vería en la obligación de buscar nuevas alternativas para financiar la ejecución y puesta en marcha del proyecto, con fuentes que tendrán un alto costo para la empresa. Adicionalmente, se tendrían que replantear las características y condiciones de los procesos de producción y de las estrategias de mercadeo y comercialización.

Las estrategias que se implementarán para reducir la probabilidad de ocurrencia de este riesgo son:

- Al momento de diseñar los procesos de producción, se mantendrá una relación con el presupuesto propio, maquinaria y herramientas que dispone la empresa.
- Disponer de información sobre los diferentes medio de financiación a los que se puede acudir, con el objetivo de recurrir a éstos, ya que los recursos disponibles no son suficientes para poner en marcha el proyecto. Por lo tanto, será necesario gestionar arduamente ante todas los organismos de apoyo y demás entidades del estado la consecución de recursos.
- Redefinir los productos a comercializar y los procesos de producción con el fin de racionalizar las inversiones y plantear la opción de vincular otras personas o empresas, ofreciendo políticas de comisión atractivas. Será importante que estos terceros tengan infraestructura y logística adecuada para la producción.

8.2. RIESGO 2: No lograr un adecuado posicionamiento de los productos

Es un riesgo operativo con una probabilidad de ocurrencia aproximada del 30%. Dadas las características innovadoras de algunos productos como la arcilla en polvo y las arcillas formuladas y su respectivo precio asociado, resulta compleja la labor de apropiación del producto por parte del artesano, logrando que aprecie las bondades del mismo y realice la compra de forma frecuente. Aunque no existe en el medio ninguna oferta de arcillas en polvo, debe existir una adecuada estrategia de mercado para lograr el apropiado conocimiento de las propiedades de estas arcillas por parte de la comunidad artesanal.

El impacto de este riesgo es medio, pues posterga el punto de equilibrio de operación, lo que haría necesaria la consecución de nuevos recursos financieros que tienen alto costo. Las estrategias que se implementarán para reducir la probabilidad de ocurrencia de este riesgo son:

- Como este es un factor crítico para la empresa, se asignarán los recursos necesarios para implementar la estrategia de mercadeo y comercialización definida, y realizar mensualmente un seguimiento a los resultados de esta estrategia para establecer los respectivos ajustes.
- El centro de acopio, beneficio y suministro en sus primeros meses se concentrará en producir arcilla húmeda, que es considerada por parte de la asociación como la que ofrece la mejor opción de penetración entre los artesanos, y a medida que éstos conocen las características y propiedades de las arcillas en polvo, se incrementará la elaboración de estos productos.

8.3. RIESGO 3: Baja calidad de los productos elaborados

Es un riesgo operativo con una probabilidad de ocurrencia del 10%. La baja calidad podría presentarse al inicio de las operaciones de la planta de beneficio, en productos como la barbotina y las arcillas formuladas, que pueden necesitar un ajuste en las proporciones de sus ingredientes si no presentan sus adecuadas propiedades al momento de su uso en la elaboración de cerámicas.

El impacto de este riesgo es alto, ya que se podría perder la confianza en el centro de beneficio y en la asociación, lo cual sería nefasto para el mercado de los demás productos así sean éstos de buena calidad. Las estrategias que se implementarán para reducir la probabilidad de ocurrencia de este riesgo son:

- Un profundo conocimiento por parte de los socios de ASOPROMA y de sus operarios de las propiedades físicas, químicas y mineralógicas de la arcilla que se extrae como materia prima de los productos, así como de los insumos químicos que se deben añadir a la arcilla para elaborar arcillas formulas y barbotina. Los estudios técnicos donde se encuentra información sobre la formulación de pastas y de barbotina a partir de las arcillas que se extraen en la localidad ya están elaborados y serán fácilmente apropiados por la asociación.
- Capacitación intensiva de los operarios en el manejo y mantenimiento adecuado de la maquinaria y el equipo que interviene en los procesos de producción, así como de las herramientas de medida de los productos. Estos talleres de capacitación se harán por parte de los fabricantes de la maquinaria; también se solicitará a entidades como Artesanías de Colombia, Sena y otras relacionadas con el progreso de la cadena productiva de la cerámica que participen apoyando con sus asesores la capacitación del personal.

LA CERÁMICA

Podríamos definir la cerámica como el conjunto de productos basados en la arcilla ó el caolín transformados por la acción del fuego. Otra definición podría ser la masa o cuerpo formado por una o más arcillas y que posee los requisitos necesarios para ser trabajado a mano, al torno, con moldes, mediante estampado o a presión.

En la preparación de una pasta cerámica existen tres ingredientes principales: los elementos plásticos, los magros o desgrasantes y los fundentes. La proporción y calidad de estos tres ingredientes determinará el producto cerámico.

Elementos plásticos: Son las arcillas y caolines que forman la base de las pastas cerámicas debido a su plasticidad.

Elementos desgrasantes: Son la sílice o cuarzo, la arena, trozos molidos de chamote y las arcillas silíceas. Son para reducir su excesiva plasticidad, para aumentar la porosidad así como facilitar el secado del objeto.

Elementos fundentes: son los feldespatos, carbonato de calcio, fosfatos, los vidrios pulverizados y las arcillas fundentes, ferrosas y calcáreas.

LA ARCILLA

La arcilla es fundamental para la elaboración de objetos cerámicos, de allí la importancia de conocer los elementos que posee (o no), tales como caolín, feldespato y cuarzo. Así, se busca orientar al alfarero para que conozca en qué parte del estado se encuentra algún tipo de materia prima específico que requiere la elaboración de cierta artesanía.

Una pasta adecuada para uso cerámico es la que contiene cantidades adecuadas de caolín, feldespato, cuarzo y carbonato de calcio que se combinan con agua, lo que resulta en una masa moldeable a las necesidades del artesano. Para lograrla se requiere conocer a detalle las características del material empleado.

El feldespato es adecuado para utilizarse en el vidriado de productos terminados, mientras que el caolín proporciona plasticidad, blancura y brillo; y el cuarzo estabiliza el volumen de piezas y evita que se contraigan cuando se enfrían.

Propiedades de la arcilla.

Plasticidad: Mediante la adición de una cierta cantidad de agua, la arcilla puede adquirir la forma que uno desee. Esto puede ser debido a la figura del grano (cuanto más pequeña y aplanada), la atracción química entre las partículas, la materia carbonosa así como una cantidad adecuada de materia orgánica.

Merma: Debido a la evaporación del agua contenida en la pasta se produce un encogimiento o merma durante el secado.

Refractariedad: Todas las arcillas son refractarias, es decir resisten los aumentos de temperatura sin sufrir variaciones, aunque cada tipo de arcilla tiene una temperatura de cocción.

Porosidad: El grado de porosidad varía según el tipo de arcilla. Esta depende de la consistencia más o menos compacta que adopta el cuerpo cerámico después de la cocción. Las arcillas que cuecen a baja temperatura tienen un índice más elevado de absorción puesto que son más porosas.

Color: Las arcillas presentan coloraciones diversas después de la cocción debido a la presencia en ellas de óxido de hierro, carbonato cálcico.

EL CAOLÍN

Las propiedades más significativas del caolín son: ligereza, fino tamaño de partícula, blancura, fácilmente dispersable en agua, elevada refractariedad. El caolín utilizado por algunas industrias es un material obtenido a partir del beneficio del caolín bruto o roca de caolín recién extraída.

Industria cerámica y refractaria: La cerámica blanca utiliza una combinación de caolín y arcilla plástica seleccionada por su consistente composición química, de esta manera las características de cocción y vitrificado de la masa está controlada, y el color y translucidez de los productos cocidos son exitosos. Las relaciones utilizadas son elegidas para optimizar la resistencia en crudo y seco, la plasticidad y demás características fisicoquímicas.

Problema 1:

¿Cuanto cuesta una arroba de arcilla formulada según la fórmula 1?

Se deben tener los datos de los porcentajes de la fórmula y los precios de los insumos (los precios a continuación son SUPUESTOS y deben ser revisados):

Fórmula 1:	Arcilla de pitalito	60
	Caolín	.25
	Feldespató	10
	Carbonato de calcio	<u>5.</u>
		100

Precios:	Arroba de arcilla de Pitalito en polvo (12.5 kg)...	\$5,000
	Saco de caolín (25 kg).....	\$20,000
	Saco de feldespató (25 kg).....	\$21,000
	Bulto de carbonato (40 kg).....	\$20,000

Primero debo tomar mi materia prima principal, que es la arcilla, y peso una unidad fácil de manejar, por ejemplo 10 kilogramos (como puede ser 20 kg, 50 kg, etc.)

Una vez elegido el peso que voy a utilizar, y revisado que esté bien pesada la arcilla, calculamos el peso de los demás ingredientes, según la fórmula:

Si los 10 kg de arcilla son el 60%, ¿cuanto debe pesar el 25% de caolín?

10 kg arcilla	60%
? kg caolín	25%

hacemos una regla de tres; multiplicamos 10 kg por 25% y dividimos por 60%, es nos da 4.17 kg de caolín.

Ahora hacemos lo mismo con los demás ingredientes,

10 kg de arcilla	60%
? kg de feldespató	10%

multiplicamos 10 kg por 10% y dividimos por 60%, es nos da 1.67 kg de feldespató.

10 kg de arcilla	60%
? kg de carbonato	5%

multiplicamos 10 kg por 5% y dividimos por 60%, es nos da 0.83 kg de feldespató o 830 gramos.

Ya tenemos las proporciones correctas de los ingredientes, ya no como porcentaje sino como peso. Lo que sigue es mezclar muy bien los ingredientes. Esa mezcla va a pesar la suma de los pesos de cada ingrediente:

Arcilla de Pitalito	10 kg
Caolín	4.17 kg
Feldespató	1.67 kg
Carbonato	<u>0.83 kg</u>
Total	16.67 kg de arcilla formulada (según la fórmula 1)

Como necesitamos es una arroba de arcilla formulada, pues con ayuda de palitas y de la balanza medimos los 12.5 kg; una vez pesados se pueden empacar y vender.

Ahora debemos saber cuanto cuesta un kilogramo de cada ingrediente para saber el precio de la arroba de arcilla formulada.

Si los 12.5 kg de arcilla cuestan \$5.000, cuanto cuesta un (1) kg de arcilla?

12.5 kg arcilla	\$5.000
1 kg arcilla	\$?

hacemos una regla de tres; multiplicamos 1 kg por \$5.000 y dividimos por 12.5 kg, es nos da \$400.

Ahora hacemos lo mismo con los demas ingredientes,

25 kg caolín	\$20.000
1 kg caolín	\$?

multiplicamos 1 kg por \$20.000 y dividimos por 25 kg, es nos da \$800.

25 kg feldespató	\$21.000
1 kg feldespató	\$?

multiplicamos 1 kg por \$21.000 y dividimos por 25 kg, es nos da \$840.

40 kg carbonato	\$20.000
1 kg carbonato	\$?

multiplicamos 1 kg por \$20.000 y dividimos por 40 kg, es nos da \$500.

Resumiendo queda así:

1 kg de arcilla de Pitalito en polvo	\$400
1 kg de caolín	\$800
1 kg de feldespató	\$840
1 kg de carbonato	\$500

Con estos datos podemos calcular cuanto cuesta un (1) kg de arcilla formulada según la fórmula 1. Debemos multiplicar el porcentaje de la fórmula por los precios de 1 kg de cada ingrediente, y sumarlos todos al final:

1 kg de arcilla de Pitalito	400×0.60 (o sea, el 60 % de la fórmula) = \$240
1 kg de caolín	800×0.25 (o sea, el 25% de la fórmula) = \$200
1 kg de feldespató	840×0.10 (el 10%) = \$84
1 kg de carbonato	500×0.05 (el 5%) = \$25

Ahora sumamos todos los precios de los ingredientes:

Arcilla de Pitalito	\$240
Caolín	\$200
Feldespató	\$84
Carbonato	<u>\$25</u>
1 kg de arcilla formulada	\$549

Con este dato ya puedo saber cuanto cuesta la arroba de arcilla formulada, según la fórmula 1:

1 kg de arcilla formulada	\$549
12.5 kg de arcilla formulada	\$?

hacemos una regla de tres; multiplicamos 12.5 kg por \$549 y dividimos por 1 kg, es nos da \$6.862. Para mejor comodidad, este precio se debe aproximar a una cifra cerrada, que debe ser mayor a la cifra; es decir, \$6.900.

Problema 2:

¿Cuanto cuesta 115 kg de arcilla formulada según la fórmula 1?

1 kg de arcilla formulada	\$549
115 kg de arcilla formulada	\$?

multiplicamos 115 kg por \$549 y dividimos por 1 kg, es nos da \$63.135. Para mejor comodidad, este precio se debe aproximar a una cifra cerrada, que debe ser mayor a la cifra; es decir, \$63.200.

MINISTERIO DESARROLLO ECONOMICO - ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.
CONVENIO FIDUIFI - FOMIPIIME

JUSTIFICACION :

Trabajo a cargo del Comisionado Dr. JOSE MANUEL ADAN ARÉVALO, para cumplir con la función de seguimiento y control – realizando la Sensibilización – el Fortalecimiento- la Capacitación – la Conformación y Legalización de un Núcleo Asociativo, en Pitalito y Neiva (Huila), De acuerdo al Plan Estratégico para el Programa Nacional de Cadenas Productivas – Sector Artesanal-para las Cadenas de la Cerámica en Pitalito y Neiva (Huila), con los Propietarios de Minas y Talleres de Beneficio de la Arcilla, coordinando este Trabajo con la Cámara de Comercio de Pitalito (Huila), Grupo Minero con el cual no fue posible su Conformación y Legalización, teniendo en cuenta que a pesar de haberse hecho el máximo esfuerzo por el Profesional Comisionado para Obtener y lograr su Unificación para tal fin, terminaron solamente enviando a la Capacitación un Representante del Grupo, sin la asistencia y participación de todos los Fundadores Constituyentes, para poder proceder a su Conformación , Trabajo éste que fue Coordinado con la Cámara de Comercio del lugar en grupos separados, que Dificultó la Unificación, Entidad que hizo la Convocatoria separadamente, citando a unos para las 10:00 AM, otros para las 2:00 PM y otros para las 6:00 PM, para poder llevar a cabo la primera Reunión con los Artesanos en el Centro Artesanal, fecha y hora que fue cambiada sin consulta y aprobación alguna por cualquier Artesano para las horas de la noche, Disociando así , con el fin de impedir se realizara la citada Reunión, generando con ello diferencias y disgusto entre los Asistentes participantes, que terminó dispersando a la mayoría.

Por otros motivos el Trabajo del Comisionado, tuvo serias dificultades, debido a que esta actividad se cruzó con otra actividad realizada por una Funcionaria de Expoartesanias, quien Desarrollo otra Reunión con los mismos Artesanos, el mismo día y hora para Coordinar asuntos relacionados con la feria y otros aspectos a realizarse en Bogota, lo cual igualmente terminó dispersándolos como consecuencia de las informaciones recibidas, que prácticamente no admitían ninguna sugerencia.

El trabajo de capacitación también tuvo otras serias dificultades, debido a que la actividad del Comisionado se cruzó con otra Capacitación los días Sábado 1 y Domingo 2 de Mayo de 2004, que los mismos Artesanos venían haciendo con el sena lo cual agravó e impidió poder realizar la Capacitación en forma más completa por el escaso tiempo disponible para ello teniendo que esperar para poder continuar, ya que tampoco era viable continuar para San Agustín (Huila), por encontrarse allí los Artesanos de dicho lugar, quienes para rematar a pesar de haberles solicitado personalmente el favor para que al terminar dicha reunión pasaran un momento al centro Artesanal, donde me encontraba para Coordinar el tiempo de capacitación con ellos, lugar al cual no compareció ninguno, razón por la cual, con autorización del Dr. WILLIAM MONRROY se suspendió este lugar para la Capacitación ordenada.

1. OBJETIVOS

1.1.OBJETIVO GENERAL:

La Comisión, cuyo objeto esta contenida en la Orden de Servicios N° SAFCWW 2004-076 de Marzo 30/2004;

Registros Presupuestales de compromisos N° 490 Y 554 FIDUIFI / FOMIPYME / 2003;

Certificado de Disponibilidad N° 371-03-31/2004;

Orden de pago N° 074829 de Abril 21 / 2004;

Cumplido de la Subgerencia Administrativa y Financiera de fecha 20-04/2004;

Avance N° 126-13-04/2004 para Gastos de Viaje para Prestar Accesoría Socio-Empresarial en el Marco del Programa Nacional de Cadenas Productivas- Sector Artesanal – Convenio FIDUIFI – Artesanías de Colombia S.A – FOMIPYME- en su orden

por valores de \$ 534.204 y \$ 1.686.000, según la Orden de Servicios de Marzo 30 / 2004 – Dispuso ordenar concretamente Elaborar un Estudio Técnico Especializado que contenga para todos los Eslabones un plan de Fortalecimiento Empresarial para la Organización del Programa Nacional de las Cadenas Productivas – Sector-artesanal el cual elaboró y entregó el profesional Especializado Dr. JOSE MANUEL ADAN ARÉVALO al Dr. WILLIAM FERNANDO MONROY PARAMO, sin conocer hasta hoy que resultado arrojó, que destino se le dió y en poder de quién quedó, el cual está compuesto de los siguientes capítulos principales que abarcan los distintos Eslabones del Programa Nacional de cadenas productivas- Sector-artesanal, con 15 subtemas cada uno y son :

CAPITULO 1- Planeación Estratégica de Mercadeo, con 15 Subtemas;

CAPITULO 2- Gestión de la Mezcla de Mercadeo, con 15 subtemas;

CAPITULO 3- Gestión de la Actividad de Ventas , con 15 subtemas;

CAPITULO 4- Gestión del Servicio y Conservación de Clientes con 15 subtemas;

Además aparece el Diagnóstico para diferentes tipos de Empresas de acuerdo a la forma como Comercializan sus Productos y servicios cada Capítulo con 15 Subtemas y son :

CAPITULO 1- Gestión Gerencial del Mercadeo para Empresas Comercializadoras en Puntos de Venta, con 15 Subtemas;

CAPITULO 2- Gestión Gerencial del Mercadeo para Empresas Comercializadoras distribuidoras y empresas de Comercialización por Fuerza de Ventas, con 15 Subtemas.

CAPITULO 3- Gestión Gerencial del Mercadeo para Empresas Productoras de Bienes Industriales, con 15 Subtemas;

CAPITULO 4- Gestión Gerencial del Mercadeo para Empresas Prestadoras de Servicios Con 15 Subtemas.

Luego vienen las Posibles Acciones a Implementar con los siguientes Títulos Horizontales:

-Área del Negocio- Ítem Observado para Mejorar- Acciones a Desarrollar por parte Empresario, y los títulos verticales : Estrategia del Mercadeo- Gestión del Área de Ventas – Mezcla de Mercadeo- Servicio al Cliente y Conservación del mismo.

Viene luego la Síntesis del Apoyo Especializado para Optimizar la Gestión de su Empresa, con los Títulos Horizontales Áreas a Fortalecer en la Empresa y Temas Específicos de Apoyo Especializado a la Empresa, con los Títulos Verticales:

Fortalecimiento Estratégico de la Empresa:

Gestión del Talento Humano;

Fortalecimiento de la Gestión Comercial y de Mercadeo.

Mejoramiento de los procesos productivos y de Servicios.

Proceso de Diseño que permita Innovar, crear nuevos Productos, Servicios o Mejorar Espacios de Trabajo;

Análisis y Optimización de la Gestión Financiera;

Aplicación de Nuevas Tecnologías de Información y Comunicaciones;

Fortalecimiento de las Empresas Familiares;

Bien luego el Análisis de Resultados con los Cuadros correspondientes que Permite medir los Resultados de las Anteriores Secciones, Junto con las Recomendaciones y Correctivos, Cuadro de la Clasificación y Zona: Zona de Fortalecimiento; Zona de Mejoramiento; Zona de Alerta ; del Sector Empresarial finalmente el Diagnóstico General Reflejando los puntajes alcanzados:

Excelente – Entre 260 y 300 Puntos.

Bueno - Entre 200 y 259 Puntos.

Con los Sigüientes Refuerzos:

Estrategia de Mercadeo:

La mezcla de Mercadeo;

La Actividad de Ventas:

El Servicio y Conservación de Clientes ;

Del sector Empresarial:

Con los sigüientes Puntajes Alcanzados:

Regular – Entre 140 y 199 Puntos;

Con los Sigüientes Refuerzos;

Estrategia de mercadeo;

La mezcla de Mercadeo;

La Actividad de Ventas;

El Servicio y Mantenimiento de Clientes, terminando el estudio Técnico Especializado con un cuadro- Tabla Matemática para determinar:

Producción = Supuesto dado;

Costo Fijo = Supuesto dado;

Costo Variable = $CT - CF$ = Costo Variable;

Costo Total = CF + CV = Costo Total;

Costo Producción Total = CF + CV/Nº Producción = Costo Producción Total.

Costo Producción Fija = CF / Nº Producción = Costo de Producción Fija

Costo Producción Variable = CV / Nº Producción = Costo Producción Variable

Costo Marginal = ~~A~~ CT / Nº Producción = Costo Marginal.

A continuación vienen después de estas Fórmulas las Gráficas de las clases de Costos con el fin de dejar a los Artesanos una Guía Técnica sencilla y la Herramienta para:

El mejoramiento Productivo y del Mercadeo;

Promover Acuerdos Asociativos y de Competitividad dentro del Programa Nacional de Cadenas Productivas- Sector Artesanal- Así como Capacitarlos en la determinación técnica de los costos en la forma indicada anterior mente y con las Formulas para lograr y alcanzar los Resultados más aproximados ala realidad con el Apoyo y Guía del Estudio Técnico Especializado antes relacionado y explicado.

La comisión consistió ordenando concretamente la Comitente Artesanía de Colombia S.A. –Fomipyme-al Comisionado José Manuel Adán Arévalo, realizar las siguientes actividades de capacitación para los artesanos de las localidades de Pitalito y Neiva (Huila) :

a)Presentar Plan de Trabajo e Informe Final de acuerdo a la Metodología de la Entidad.

b) Prestar Accesoría para Seleccionar Formas Asociativas por parte de los Grupos de Beneficiarios previamente Sensibilizados hacia la Asociatividad, identificado Líderes y Grupos Cohesionados (ARSEPI), (COARTEHUILA) para la Cadena De Cerámica en Pitalito con Propietarios de Minas y Talleres de Beneficio

De Arcillas, coordinado este trabajo con la Cámara de Comercio de Pitalito.

- c) Conformar y Legalizar un Núcleo Asociativo, de acuerdo al Plan Estratégico para la Cadena de la Cerámica en Pitalito con Propietarios de Minas y Talleres De Beneficio de Arcilla, coordinado también con la Cámara de Comercio.
- d) Prestar Asesoría en Fortalecimiento Empresarial en San Agustín, Pitalito Y Neiva (Huila), en la cadena de cerámica.
- e) Elaborar un Estudio que contenga un Plan de Fortalecimiento Empresarial para La Organización en la Cadena de Mímbrre.
- f) Capacitación y Gestión Empresarial para los diferentes Eslabones de la Cadena Del Mímbrre en Silvana (Cund.).
- g) Constitución y Legalización de por lo menos una Organización vinculada en La Cadena del Mímbrre en Silvania (Cund.).
- h) Podrá manejar Avance en dinero de acuerdo a las Tablas que para tal fin posee La Empresa y para cumplimiento del objeto del Contrato.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- 1.2.1. En cumplimiento de la Comisión el Profesional debe realizar la Sensibilización, Fortalecimiento, Capacitación, Constitución y Legalización de la Organización Escogida por los Artesanos participantes en Temas como:

Eslabones contenidos en el Estudio Técnico elaborado para tal fin por el Profesional Comisionado Dr. José Manuel Adán Arévalo que abarcó los Temas Principales y Subtemas que aparece relacionado en la hoja número 2 anterior Tomado como base para obtener el Costeo por Unidad, Diario, Mensual y Anual, Utilizado para ello el Módulo Sacado Costos, adoptado y siguiendo además El contenido del Material Adicional preparado por el mismo Comisionado para

Complementar la Capacitación, tales como:

1.2.2. Principios de Contabilidad, Serie de Temas Administrativos para Pequeñas Empresas;

1.2.3. Costos, Serie de Temas Administrativos para Pequeñas Empresas;

1.2.4. Mercadeo y Ventas, Serie de Temas Administrativos para Pequeñas Empresas;

1.2.5. Análisis Financieros, Serie de Temas Administrativos para Pequeñas Empresas;

1.2.6. Proyecto de Inversión, Serie de Temas Administrativos para Pequeñas Empresas;

1.2.7. Mercadotecnia, Programa de Orientación para la Organización de Negocios.

Promoción y Desarrollo Social, Conceptos Básicos:

Consumidor, Consumidor Intermedio, Consumidor Final, Mercado, Como obtener Un Mercado y Dominar un Mercado, Mercadeo, Mercadotecnia,

1) Investigaciones:

De Mercado o de Productos.

a) Vender algo Nuevo,

b) Bajar Costos de Producción,

c) Encontrar Nuevas Aplicaciones a ese Productos,

d) Encontrar el Envase y Empaque Ideal;

2. Productos y Servicios:

3. Precio:

4. Distribución:

a) Lugar donde se vende el Producto;

b) El Local donde Ponemos nuestro Negocio;

5. Empaque:

6. Ventas:
7. Publicidad; Razón Social, Colores, Tarjetas, Tipos de Letras, Empaque, Cliente.
8. Promociones :
9. Servicio al Cliente:
10. Relaciones Publicas:
Análisis del consumidor,
La Familia –El Trabajo-La Economía –La Sociedad:

Primero: Frente a la Familia
Segundo: Frente al Trabajo
Tercero: Frente a la Economía
Cuarto: Frente a la Sociedad: Desorientado, Desconcertado, Desconfiado.
11. El Contrato de Trabajo:
Legislación Laboral Colombiana, nociones Básicas, Programa de Orientación
Para la Organización de Negocios.
12. Principio de Conducta Directiva:
13. Constitución de Sociedades –Documentos Negociables- Programa de
Orientación para la Organización de Negocios.
14. Política de Promoción Exportaciones;
15. Esquema del Mercado por País;
16. El Desarrollo Empresarial Frente al Comercio Exterior;
17. Comercializadoras Internacionales;
18. Consorcios de Exportación;
19. Comercializadoras Internacionales y Consorcios de Exportación, Experiencia
Colombiana.

El programa Nacional de Cadenas Productivas, ha creado dentro de su Dinámica De Actuación la “ Organización de los Talleres de los Artesanos en diferentes Zonas Productoras de nuestro País, para su objetivo el Programa diseño un Sistema de Capacitación no Formal según la Ley 115 de 1994y su Decreto Reglamentario, que es la Ley General de Educación, donde actualiza, Forma y Complementa Conocimiento de los participantes en las áreas Anteriormente Descriptas, tales como:

Modulo Abriendo Caminos al Liderazgo Artesanal;

Modulo Promoviendo y Vendiendo;

Modulo Sacado Costos;

Modulo Llevado Cuentas;

Modulo Produciendo;

Modulo Guía para Exportar Artesanías Colombianas;

Más el Material de Capacitación preparado Profesional Comisionado, junto con las fotocopias de otros Temas y de la Normatividad que versa sobre las Entidades Jurídicas de Derecho Privado sin ánimo de Lucro para afianzar los Conocimientos Impartidos sobre Procesos Productivos, elementos de Economía, Contabilidad Artesanal y Mercadeo de las artesanías que Explicaron para su mejor Claridad y entendimiento, mediante las Cartillas Didácticas antes relacionadas y todo el Material Adicional preparado y entregado a los Artesanos Participantes para tal fin, acompañado de los Videos Grabaciones y Audios, para llevar a los Artesanos por estos Temas Administrativos complementados igualmente con los Temas Relacionados en la hoja número 2 anterior.

La Capacitación Socio-Empresarial contratada para el Programa Nacional de Cadenas Productivas-Sector – Artesanal – para reforzar y Complementar el de “ ADMINISTRADO MI TRABAJO ARTESANAL “ busca que Artesano que trabaja Manualmente, sea gestor de su evolución hacia la adecuada Administración de su Potencial y de los Recursos que Aplican en su oficio a través de la Organización en su sitio de Trabajo y el uso apropiado de las Técnicas que domina, para su Mejoramiento

Continuo individual y colectivo , obtenido control y calidad mediante Técnicas Administrativas y Contables, acatado y aplicado para ello los dispuesto en los Decretos 2649 y 2650 de diciembre 29/1993, sobre Contabilidad y Plan Único de Cuentas (PUC).

Ley 79-Diciembre 23/1988: Por la cual se actualiza la Legislación Cooperativa,

Ley 10 –Enero 21 /1991: Por la cual se regula las Empresas Asociativas de Trabajo,

Ley 454-Agosto/1998: Por la cual se determina el Marco Conceptual que regula la Economía Solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativa Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan Normas sobre la actividad Financiera de las entidades Naturaleza Cooperativa y se expiden otras Disposiciones.

Decreto 1482-julio 7-1989: Por el cual se determina la naturaleza, Características, Constitución ,Regimenes Interno, Responsabilidad y sanciones y se dicta medidas para el Fomento de las Empresas de Servicio en las formas de Administraciones Publicas Cooperativas.

Decreto 468- Febrero 23/1990: Por el cual se Reglamentan las Normas correspondientes a las Cooperativas de Trabajo asociados contenida en la Ley 79/1988 y se dicta otras disposiciones sobre el Trabajo Cooperativo Asociados.

Decreto 2150-Diciembre 5 /1995: (Apartes) reconocimiento de Personería Jurídicas.

Decreto 124-Enero 20/1997: por el cual se reglamenta el Régimen Tributario Especial contenido en el Estatuto Tributario.

Ley 84-diciembre 29-1988: Por la cual se modifican el artículo 17 de l Decreto 2503/87 se estable un Régimen Tributario Especial para las Entidades sin animo de Lucro y se dictan otras disposiciones carácter Tributario.

Decreto 88/1997: Normas sobre Evasión Tributaria y Contrabando.

Ley 383/1997: Lucha contra la Evasión y Contrabando.

Ley 7 –Enero 16 /1991: Por la cual se dictan normas Generales a las cuales deben sujetarse el gobierno general para regular el comercio General de País, se crea el Ministerio de Comercio Exterior Industrial y Turismo, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior se crean el Banco de Comercio Exterior y Fondo de Modernización Económica, se confieren unas Autorizaciones y se dicta otras Disposiciones.

Ley 430 –Enero 16/1998: Por la cual se dicta Normas Prohibitivas en Materia Ambiental, referentes a los Desechos Peligrosos y se dictan otras disposiciones.

Ley 51-Noviembre 21/1988: Por la cual se confieren facultades al gobierno, para modificar el libro VI del Código de Comercio(Decreto 410/1971).

Decreto 051/1987: Estatuto Penal Aduanero

Artículo 76, Inciso 2º C.Co. y Ley 256 /1996 Competencia Desleal.

Decreto 2269/1993: Creó el Sistema de Normalización, Certificación y Metrología de la Calidad

Ley 24/1981: Sanciones a la Cooperativa Por el Departamento Administrativo Nacional de cooperativas por las decisiones Adoptadas en la Asamblea, contrarias a la Ley o a los

Estatutos y a los titulares de los Órganos de Administración y Vigilancia, a los Empleados a los liquidadores de la cooperativas, por la inflaciones que le sea personalmente Imputables.

Decreto 2649 –Diciembre 29/1993: Por el cual se reglamente la contabilidad en General y se expiden los Principios o Normas de Contabilidad generalmente aceptados en Colombia.

Decreto 2650-diciembre /1993: Por el cual se crea el Plan Único de Cuentas (PUC.)

Decreto 1153-Junio 14/2004: Por medio de cual se Reglamenta la Ley 454/1998, en lo relativo a la integración y funcionamiento del Consejo Nacional de la Economía Solidaria (“CONES”).

Ley 36-noviembre 19/1984: por la cual se Reglamenta la Profesión de Artesanos y se dictan otras disposiciones.

Decreto 258-Febrero /1987: Por el cual se Reglamenta la Ley 36/1984 y se organiza el Registro de Artesano y de Organizaciones Gremiales de Artesano y se dicta otra Disposiciones.

Decreto 1366/1967 Artículo 71: Carácter de Representante de una Sociedad.

Decreto 1735/1964 : Carácter de Representante de una Sociedad.

Tramites Administrativos y Tributarios, Legales y contables que se debe cumplir para Liquidar una sociedad Limitada, sin distinguir se trata de sociedad civil o comercial:

Si parte del supuesto que sea una sociedad Comercial la que se va Liquidar, es preciso que antes haya culminado su vida activa, es decir, que se haya disuelto, una Sociedad Limita se disuelve por algunas de las casuales establecidas en los articuloas 218-370 de Codigo de Comercio o Estatuto Mercantil,si la Compañía se encuentra incurso en algunas de las causales señaladas, deben cumplir con la formalidades de Leyes decir:

elevant a escritura Pública la disolución y luego proceder a inscribirla en el Registro Mercantil efectuado este trámite se inicia la Liquidación de la Sociedad, regulado por el Libro Segundo, Título Primero, Capítulo Décimo del Estatuto Mercantil, Normas de orden Público y por tanto de obligatorio cumplimiento, cuyas fases son:

- a) Informar a los Acreedores sobre el Estado de Liquidación en que se encuentra la compañía por medio de avisos Publicados en un periódico de circulación Regular en el Domicilio Social (Artículo 232 y ibidem)
- b) Elaborar el Inventario del Patrimonio Social, observador par ello la reglas establecidas en los artículos 234, inciso 1º y 242 y ibidem, 2495 y demás normas Concordantes del Código Civil.
- c) Pagar el Pasivo Externo, es decir, libera el Patrimonio Social de toda obligación contraída por la Sociedad, cancelación que se realiza teniendo en cuenta el orden de prelación de pagos (Artículo 242 del Código de Comercio y 2488 a 2511 Del Código Civil.
- d) Proceder a elaborar la cuenta final de Liquidación y someterla a la aprobación del Máximo Organismo Social (Junta de Socio). Se hace el reparto del remanente entre los asociados y en acta que se protocoliza ante el Notario del Lugar del Domicilio Social, se deja constancia(Artículo 247 del Estatuto Mercantil), finalmente, cuando la sociedad está vigilada por la Superintendencia de Sociedades, el Proceso Liquidatorio se adelanta bajo la inspección de ésta.

El Artículo 333 de la Constitución Nacional disponen: “ La Actividad Económica y iniciativa Privada son Libres dentro de los Límites del Bien común (...) La Libre Competencia Económica es un derecho de todos que supone Responsabilidades”.

Por su parte, el Decreto 2153/1992 resume los comportamientos contrarios a la libre competencia. Entre ellos “ los tenga por objeto o tenga como efecto la fijación directa o indirecta de precios “.

Leyes 26 y 27 /197, Que Acogen los Convenios 97y 98/1949, de la Organización Internacional del Trabajo (O .I.T.) , sobre Libertad de Asociación y Contratación Colectiva .

Para capacitarlos con las tantas y Múltiples dificultades y Problemas que se presentaron, entre ellos que Pitalito en el centro Artesana solo nos dejaron reunir dos veces y luego no abrigos el responsable no tocó buscar en casa vecinas permiso continuar con la Capacitación en Pitalito. En Neiva no cedieron un pequeño espacio en el hall del Centro de Convenciones del Instituto de Cultura Departamental, allí nos dejaron Reunir la primera dos noche y después no tocó sacar prestado un espacio en la Biblioteca, se empleó una metodología sencilla , aplicando y aclarando los criterios del Estudio Técnico elaborado por el Profesional Comisionado en forma muy sencilla en lo que se destaca tres secciones importante

a)Una Actividad Base Fundamentada en la Explicación de la Normatividad anteriormente relacionada que versa sobre las Entidades de la Economía Solidaria, aplicado el Marco Conceptual con diversos Temas Principales de Capacitación en sus Partes Teóricas, acompañada y reforzada simultáneamente con la Sensibilización, Fortalecimiento, para terminar con la Conformación o Constitución y Legalización de las Organizaciones a Conformase, lo cual no se pudo cumplir con el Grupo Propietarios Mineros de los Talleres Beneficiarios porque sus fundadores Constituyentes solo terminaron enviando un Represente sin la asistencia de los demás Integrantes para tal fin.

b) Seguido de un espacio donde además de Trabajar con toda la Dinámica Contable y Matemática se practicó y evaluó sobre todo lo aprendido con momento de discusión y conocimiento de “ Cómo lo hago” .

c) Finalmente una aplicación ajustada a la Realidad de cada uno de los participantes, terminado y aplicando con un resumen del contenido del Módulo sacado Costos, para verificar y probar la habilidad alcanzada por los Participantes para que individualmente aprendieran a sacar Costos, sobre: Materias Primas, Compra de Materiales e Insumos, Mano de Obra y demás gastos del Proceso de Producción, a si como la determinación de los Costos Directos e Indirectos

20. Desarrollar su Capacidad Productiva en sus propios Talleres en cuanto a: Organización, Distribución y Tecnología, que se impartió Teóricamente con la dinámica y ejercicios para que los Artesanos logre mejorar sus habilidades y destrezas todos aspectos de su Actividad Artesanal .

21. Con Fundamento en el material entregado y la Capacitación recibida, Incentivar Mecanismos de Competitividad en la Comercialización y Ventas de sus Productos sin intermediarios a través de sus propias Organizaciones Empresariales Legalmente Constituidas mediante Formas Asociativas.

22. Con base en los conocimientos impartidos, identificar Actores, Dinámicas y apoyar la Formulación de Acuerdos Asociativos de Competitividad en la Cadena Productiva de Minería y demás Productos Artesanales.

23. Hacer comprender a los participantes la necesidad de realizar su Trabajo Ecológicamente par evitar los niveles Contaminantes con las Actividades Mineras y Artesanales, que afecten el Medio Ambiente y Ecosistema, como lo disponen la Ley 90/1993 y demás Normas Concordantes.

24. CUADRO RESUMEN ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN PITALITO Y NEIVA (Huila) INTEGRANTE DE ESTE INFORME GENERAL FINAL (EL CUADRO DE ACTIVIDADES ESTA EN EXCEL)

METAS Y PROCEDIMIENTOS

Capacitación a los Grupos Artesanales (Arcilla-Cerámica –Propietarios Mineros – Talleres Beneficiarios), lo correspondiente en los Municipios de Pitalito y Neiva

(Huila.), adoptado y aplicado para ello el Material Didáctico enviado por Artesanía de Colombia a los Artesanos Participantes en la Capacitación haciendo el Enlace y Empalme Teórico y Practico con el Material Didáctico y adicional para Capacitación, preparado por el Profesional Comisionado para tal fin, para complementar y afianzar los Conocimientos Impartidos y adquiridos por los Integrantes y participantes Durante mediante el Curso Taller, mediante el cual se desarrolló la Sensibilización, el Fortalecimiento, la Capacitación, la Constitución y Legalización de los Organismos Conformados: Cooperativa de Artesanos de Huila Limita-“ Cooperartehuilá Limitada “ en Pitalito, quedado sin constituir la de los Propietarios Mineros –Talleres Beneficiarios porque no asistieron sus Fundadores Constituyentes, quienes lo hicieron solo a través de un Representante, razón por la cual no se pudo conformar.

En Neiva (Huila) se constituyó otra Organización, pero su Documentación se quedó en la Notaria para la autenticación de firmas de los dignatarios , ya que el día 10 de Mayo/2004 en las horas de la tarde, el Notario no regresó a su oficina y el Profesional Comisionado tuvo que viajar saliendo del hotel a las 5:00 am para estar en el Aeropuerto a la hora indicada en el tiquete de viaje Neiva – Bogotá , motivo por el cual dicha documentación no se pudo traer. la Capacitación se desarrollo haciendo el Enlace y Empalme de los Temas Normativos con los temas X teóricos prácticos con el Material didáctico y la dinámicas, Administrativas y Contables, enfocadas para la guía y manejo tanto la persona Jurídica como los posibles Negocios Individuales, a l desarrollar los artesanos esta actividad, con todos aquellos adicionales en el manejo Administrativo Contable de su Organizaciones.

PLAN ADICONAL DE CAPACITACIÓN

Partiendo del Enlace y Empalme sobre los conocimiento adquiridos mediante la aplicación del Material didáctico enviado por Artesanía de Colombia a los Artesanos con el material preparados por el Comisionado para el mismo fin, se hicieron todas las

aclaraciones teóricas existentes como la dinámicas orientadas para el Correcto Manejo Administrativo, Contable y Jurídica, desde decisiones de los distintos conceptos Teóricos hasta el Registro Contable de Partida Doble, Hoja de Trabajo, Manejo Cuentas "T", forma de elaboración del Estado de Perdida y Ganancias (P&G), Balance General, desarrollando toda la dinámica Contable que el reducido tiempo permitió para cubrir este recorrido con los ejercicios y evaluaciones generales e individuales

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

La Capacitación a los Grupos Artesanales de Pitalito y Neiva (Huila) se realizó en dos etapas simultáneas:

PRIMERA ETAPA

Se desarrolló haciendo el seguimiento y control sobre los conocimientos impartidos y adquiridos por los Participantes en la Capacitación recibida del Profesional Comisionado José Manuel Adán Arévalo, utilizando a su vez para aclarar y despejar dudas en los conocimientos, en la práctica y Dinámicas recibidas, lo cual según los participantes llamó la atención y despertó gran interés entre los mismo participantes por gustaron los Temas Tratados y la forma como se explicaron.

SEGUNDA ETAPA

Se entregó todo el Material enviado por Artesanías de Colombia y el adicional preparado por Profesional Comisionado para complementar y afianzar los conocimientos adquiridos por los participantes en el Curso Taller de Capacitación, aplicando Nuevos Conceptos Teóricos, con el apoyo de la Dinámica Jurídica, Administrativa y Contable, Teórica y Práctica que llamó muchísimo la atención.

JORNADA

Debido a las muchísimas dificultades ya comentadas, como las siguientes ocurridas en Pitalito:

Convocatoria a los Artesanos en varios grupos para diferentes días y horas, que se cruzó nuestra Actividad con la que venia realizado los Artesanos el sábado y domingo 2 de mayo de Capacitación con el Sena, que habiéndole acordado previamente con la Directora de la Cámara de Comercio, el responsable termino no abriendo el Centro Artesanal para desarrollar la Capacitación, teniendo que buscar sitio para ello en otra casas, que igualmente quedado acordado la ayuda con elementos, no se prestó el televisor ni el V.H.S. par ver el Material de los Audio y Cassetes, que nuestra actividad se cruzó también con la desarrollade por la funcionaria de Expoartesania, que terminó dispersando a los Participante en la Capacitación, por la información recibida, que los Organismo creados, Existentes, no querían la creación de otras Organizaciones similares, presentados por eso entre los grupos interesados serias diferencias que dificultaban el norma desarrollo del trabajo de Capacitación del Profesional Comisionado, que un Centro de Computo contratado por estos dejaron encerrados el material del Instructor, impidiendo con ello el normal desarrollo del trabajo de capacitación, que no se pudo efectuar la Legalización de la Organización por que sus Fundadores Constituyentes no tenían la plata para pagar en la Cámara de Comercio su Inscripción y Legalización, todo lo cual implicó la obligada necesidad de a largar el tiempo de permanecía en Pitalito y doblar los gastos en todo sentido.

Finalmente los Participantes acordaron un horario para la Capacitación de 6:00-10:00 pm, en los días libres que no tenían otras actividades de Capacitación con el Sena y para cumplir requisitos exigidos por Expoartesania para lograr autorización y poder participar en la feria en Bogotá, cumpliendo los requisitos exigidos.

En Pitalito se terminó nuestra actividad sin lograr que las Representantes Legales de Coartehuila y Arsepi, hoy Coopeartehuila Limitada, firmaran los Comprobantes de recibido del Material Didáctico enviado por Artesanías y entregados por el Comisionado ni entrega de otros documentos que se debía traer. Finalmente manifestaron que lo enviaban a Bogotá. De Neiva regresé nuevamente a Pitalito para recoger dicha documentación pero nuevamente fallaron en su entrega.

DIFICULTADES EN NEIVA

El trabajo de Capacitación en esta Capital tuvo los siguientes inconvenientes:

La Convocatoria se retrazó por los Artesanos que integraban una federación tenían ya convocada una reunión en la sede de las oficinas de Utravilca citada para 10:00am que duro hasta 1:00pm, que impidió iniciar la Capacitación en esta fecha.

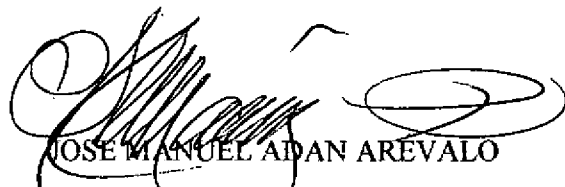
Nuevamente se cruzó nuestra actividad con otra reunión de los Artesanos convocada por funcionarios de la Alcaldía para elegir los representantes Artesanos para integrar el Grupo de Apoyo de la Alcaldía, que igualmente dificultó en esta fecha el desarrollo de la Capacitación.

La Organización del Grupo de Mujeres Cabeza de Familia realizaron otra reunión ya convocada, lo cual también impidió poder realizar la Capacitación en esta fecha.

En Neiva la mayoría de Representantes Legales de las distintas Organizaciones Asociativas y las Federaciones, tampoco entregaron los documentos que se había solicitado toda las noches desde el comienzo de la Capacitación hasta su terminación, quienes manifestaron finalmente que enviaron a Bogotá y /o que Señor Andelfo Peña lo traía personalmente esta semana.

Por último, todas las Actividades desarrollada por el Comisionado, aparecen relacionadas en el Consolidado del Informe Final.

Atentamente,



JOSE MANUEL AIDAN AREVALO

C.C. No 17'053.745 de Bogota

M. Eca. 7.459.Cons. Nal. Prof. Eca.

Licencia No 1987.-2003 C.S.J.