

**PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
ARTESANOS ALFAREROS Y CERAMISTAS DEL MUNICIPIO DE RÁQUIRA,  
BOYACÁ**

**INFORME EJECUTIVO**

**DICIEMBRE 2002**

**OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

Artesanías de Colombia junto con Proexport seleccionaron al municipio de Ráquira para desarrollar el Programa de Producción y Comercialización por varias razones: 1. Por la existencia de un producto con aceptación en los mercados internacionales. 2. Por ser Ráquira un pueblo de olleros con tradición en el oficio, donde existen más de 190 talleres alfareros, con capacidad de producir calidad y volumen. 3. Por el conocimiento acumulado de los artesanos en relación con todos los temas que intervienen en la producción y la comercialización, gracias a la intervención continua, desde hace más de 30 años, por parte de Artesanías de Colombia y del Museo de Artes y Tradiciones.

**PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

El Programa está compuesto por 6 módulos para realizar en un total de 225 horas, teniendo en cuenta que los módulos a cargo de la Universidad tienen una intensidad de 90 horas teóricas y 135 prácticas; el módulo de costos, a cargo de BIMA tiene una duración de 20 horas y el módulo de Diseño, a cargo de Artesanías de Colombia, tiene una intensidad de 10 horas teóricas y 20 prácticas.

FECHA DE INICIACIÓN DEL PROGRAMA: Junio 13 jueves y 14 viernes

HORARIO: Jueves de 1:00 a 6:00 PM y Viernes de 7:00 a 12:00 AM

LUGAR: Biblioteca del Centro Artesanal

**REUNIONES DE TRABAJO PARA PRESENTAR EL PROGRAMA,  
SENSIBILIZAR A LOS ARTESANOS Y PLANEAR LA REALIZACIÓN DEL  
MISMO**

Se llevaron a cabo 8 reuniones; 3 con los artesanos para sensibilizarlos acerca de la importancia de participar activamente en el Diplomado; 2 reuniones, una en Proexport y otra en La Plaza de los Artesanos con el fin de unificar criterios para el desarrollo de los diferentes módulos, a cargo de la Universidad Sergio Arboleda, Artesanías de Colombia y BIMA.

En 2 ocasiones se visitaron 40 talleres de artesanos y durante una reunión se hizo la selección de 30 artesanos para participar en el Programa. En esta reunión participó la

Alcaldía Municipal, Artesanías de Colombia, la Universidad Sergio Arboleda y Proexport se excusó de asistir.

Estas reuniones se realizaron el 6 y el 14 de marzo; el 2 y el 15 de abril; el 3, 8 y 16 de mayo y finalmente el 7 de junio del año 2002

## **SELECCIÓN DE ARTESANOS Y CONDICIONES PARA CUMPLIR EN EL MOMENTO DE LA INSCRIPCIÓN**

Para realizar la selección se partió de la información recopilada en las visitas a 87 talleres de artesanos de: Resguardo Oriente, Candelaria, Aguabuena, Resguardo Occidente, Loma Blanca y Casco Urbano, los días 14, 15 de abril y 8 y 16 de mayo del presente año. Se tuvieron en cuenta, de nuevo, los criterios de selección utilizados para las visitas y las calificaciones acordadas por el grupo encargado de hacer la evaluación en cada uno de los talleres visitados.

En total se seleccionaron 30 artesanos, 25 titulares y 5 suplentes, previendo el que haya que entrar a suplir cupos que queden vacantes por imposibilidad de alguno de los 25 artesanos seleccionados:

- **MÓDULO DE HABILIDADES GERENCIALES (I)**
  - **Temas desarrollados:** Historia de la gerencia; planeación estratégica; direccionamiento estratégico; niveles en la organización; alianzas estratégicas; Misión, visión, objetivos, estrategias
  - **Resultados obtenidos:** Diseño del Plan de acción táctico u operativo para las empresas de cada uno de los participantes y Diseño del Plan Estratégico del sector artesanal del municipio de Ráquira, empleando los conceptos adquiridos durante el Módulo.
  - **Asistencia de los artesanos participantes:** En las 4 primeras sesiones la asistencia fue variable (21, 23, 21 y 21 artesanos), la sesiones 5, 6 y 7 contaron con 29, 27 y 28 artesanos respectivamente. **La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 82% de lo esperado.**
  
- **MÓDULO DE HABILIDADES GERENCIALES PLANEACIÓN FINANCIERA (II)**
  - **Temas desarrollados:** Estados financieros (balance general, estado de resultados, presupuesto de caja); Estado de resultados para una empresa comercial, estado de resultados para una empresa manufacturera (ventas brutas y netas, gastos operacionales, costo del producto, costo de producción, presupuesto de ventas, presupuesto de producción, presupuesto de compra de materias primas, presupuesto de mano de obra directa, presupuesto de gastos indirectos de fábrica y distribución del gif); gastos de operación, estado de resultados; presupuesto de caja o tesorería; ingresos pronosticados; egresos o desembolsos en efectivo; balance general; cálculo

de los activos, indicadores de gestión; indicadores de rotación; rentabilidad; estado de resultados o PyG y proyectado para ventas.

- **Logros obtenidos:** Cada uno de los 29 artesanos calculó costos para 4 productos de la empresa de su propiedad.
- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 93% de lo esperado.

- **MÓDULO DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COSTOS (III)**

- **Temas desarrollados:** La planeación, una herramienta indispensable para el éxito empresarial; el producto, las necesidades y los clientes; Costos; formas de costear y punto de equilibrio.
- **Logros obtenidos:** La mayoría de los artesanos mostró mayor preferencia por la metodología del Profesor Hernando Nariño, quien desarrolló muchos más temas de los presentados por la Fundación Bima. En algunos artesanos el haber trabajado dos veces los mismos temas, con diferente metodología, creo confusión.
- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 96% de lo esperado.

- **MÓDULO DE COMERCIO INTERNACIONAL (IV)**

- **Temas desarrollados:** tema cambiario y figuras legales; exportaciones, sistema de pagos; ALCA; Declaración de cambio; mercado regulado y mercado libre; DEX; operación de compensación; tasas del mercado; excepciones del mercado cambiario; documento de transporte; endeudamiento externo; reembolso de divisas; importaciones; inversión extranjera; comercializadoras internacionales; contratación internacional; forma de pago; características de una carta de crédito; comisiones, cláusulas compromisorias, Incoterms; seguros; estrategias para entrar en mercados internacionales; facturación; Diferencias entre una empresa limitada y una EAT; estatutos para una asociación de artesanos de Ráquira.
- **Logros obtenidos:** A la fecha ya estaban en trámites de constitución 2 empresas asociativas de Trabajo: “Tradiciones y Típicos” conformada por Fabio Sierra; Mauricio Ruiz, Janeth Vargas, Parmenio Flórez, Lelio Páez y Ramón Sánchez; “Todo en Artesanías y Antigüedades” conformada por Jaime Martínez, Luís Rodríguez y Ana Dilia Bautista.

Se elaboró el DOFA Exportaciones para Ráquira.

Por solicitud de los artesanos se solicitó visita de un funcionario del Fondo de Garantía para conocer la forma de acceder a recursos IFI. Asistió la Gerente del Fondo de Garantías regional Boyacá, Dra. Gloria Esperanza Ladino. Con los artesanos se trabajó en la adaptación para Ráquira, de los estatutos para la creación de la “Asociación de Artesanos Exportadores de Ráquira, EXPLORA”, trabajó que quedó en el papel.

- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 93% de lo esperado.

- **MÓDULO DE EXPORTACIONES (V)**

- **Temas desarrollados:** Cultura exportadora, por qué exportar, quién puede exportar; dónde y cuándo exportar, cómo y qué exportar; identificación de barreras para hacer comercio exterior, donde se manejan procesos de exportación y de importación; las SIAS; documentos de transporte; posición arancelaria; componentes del DEX; documentos requeridos para exportar; intermediarios financieros para la exportación; sociedad comercializadora internacional, SCI; entidades que tienen que ver con el comercio exterior en Colombia; Plan Exportador; ferias internacionales, tipos de ferias, momentos importantes de una feria, ejemplo de participación en una feria (antes, durante, después), cómo elegir una feria para participar y finalmente, manejo de las posiciones arancelarias.

**Logros obtenidos:** Para participar en el Encuentro Andino se tuvo en cuenta el conjunto de conceptos aprendidos sobre costeo de productos y fijación de precios y participación en ferias. Se sacaron precios Ex Work para 60 productos. Se elaboró una primera versión de un portafolio de 48 productos para Ráquira. Se participó en la Rueda de Negocios, en la cual los artesanos tuvieron contacto con 11 compradores de Canadá, Alemania, Bélgica, Ecuador, Estados Unidos y España. Los compradores preguntaron mucho por los móviles. Finalmente un artesano del Diplomado tuvo 2 stand en el Encuentro y presentó ventas por un poco más de 1.000.000.

- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 86% de lo esperado.

- **MÓDULO DE DISEÑO (VI)**

- **Logros obtenidos:** Preparación para participar en Expoartesanías 2002, especialmente en lo relacionado con la elaboración de nuevos productos, basados en las nuevas tendencias, exhibición y venta de productos. Lo anterior teniendo en cuenta que la Feria se constituía en la experiencia más próxima para llevar a la práctica lo aprendido.

- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante todo el módulo alcanzó el 75% de lo esperado.

- **MÓDULO DE NEGOCIACIÓN (VII)**

- **Temas desarrollados:** La comunicación, limitaciones de la comunicación, características de un negociador, el conflicto, concepción psicológica, concepción sociológica, concepción psicosociológica, factores influyentes en el proceso de negociación, criterios de selección del negociador, Taller sobre forma de negociación en 8 países: México, Estados Unidos, Japón, Francia, Nigeria, China, Arabia Saudita y Colombia. Modelo para el manejo estratégico de la negociación: modelo de la doble preocupación. Elementos críticos de una negociación

- **Logros obtenidos:** Se realizó un taller de negociación: “EL Niño de la Plaza y el Gerente Inteligente”, en el cual se aplicaron los conceptos aprendidos.

- **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante el 80% del módulo alcanzó el 93% de lo esperado. Falta la sesión de trabajo del 29 de noviembre.

- **MÓDULO DE LOGÍSTICA (VIII)**
  - **Profesor:** Capitán Cesar Indaburu.
  - **Fecha de iniciación:** 16 de noviembre de 2002.
  - **Fecha de terminación:** 7 de diciembre de 2002
  - **Intensidad horaria:** 25 horas.
  - **Temas desarrollados:** Logística, Tareas de logística, sistemas de unitarización, Tipos de contenedores, contratación de contenedores, transporte, contratación del transporte, empresas transportadoras, liquidación de fletes, documentación de exportación, seguros para cubrir riesgos, otros costos logísticos. Incoterms desde el punto de vista logístico y ejercicio de exportación de mucas y chorotes, utilizando todos los conocimientos obtenidos durante el Módulo.
  - **Logros obtenidos:** Ejercicios para transportar de Cartagena a Miami 100 cajas de 60cm\*50cm\*40cm, de 25 kg cada una, utilizando 3 tipos de transporte: aéreo, terrestre, ferroviario y marítimo. Ejercicio para analizar las diferencias de precios teniendo en cuenta los Incoterms EXW, FCA, FOB, CFR, CIF, DDU, DDP y mayor comprensión de los conocimientos obtenidos durante el módulo y solución de dudas sobre la logística empleada para realizar una exportación.
  - **Asistencia de los artesanos participantes:** La asistencia durante el módulo fue del 83% de la totalidad de participantes.
  
- **MÓDULO DE COMERCIALIZACIÓN “PLAN REGIONAL EXPORTADOR” (IX)**
  - **Profesor:** Cesar Torres
  - **Fecha de iniciación:** 5 de diciembre de 2002.
  - **Fecha de terminación:** 13 de diciembre de 2002
  - **Intensidad horaria:** 25 horas.
  - **Temas desarrollados:** El trabajo de este módulo se llevó a cabo en los talleres de los artesanos, cada uno de los cuales fue visitado por el Profesor Torres, los días 5, 6, 7, 12 y 13 de diciembre. El 12 de diciembre se hizo una sesión de trabajo en la Biblioteca de la Alcaldía, para desarrollar el tema de Marketing.
  - **Logros obtenidos:** Se plasmarán en el Plan Regional Exportador y en los Planes de Acción de cada uno de los talleres.
  - **Asistencia de los artesanos participantes:** A la única sesión de trabajo en grupo, el jueves 12 de diciembre, asistió el 62% de los artesanos inscritos en el Programa.

## **CLAUSURA DEL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

- **Lugar:** Centro artesanal, Municipio de Ráquira
- **Fecha:** Sábado, 21 de diciembre
- **Hora:** 10AM