



CONVENIO ARTESANIAS DE COLOMBIA – PROEXPORT

**Diplomado Programa de Producción y Comercialización en el
Municipio de Raquira.**

Anexo

Modulo I. Habilidades Gerenciales, Planeación Financiera al

Contratista:

UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA

MINISTERIO DE EDUCACION



Bogotá, Diciembre 2002



Modulo 1.
Habilidades Gerenciales
Dr. Gustavo Adolfo Riveros.

1. INTENSIDAD HORARIA

Teóricas	15 hrs.
Practicas (asesoria)	22.5 hrs.

2. OBJETIVO

Generar momentos de reflexión individual y grupal que faciliten el autoconocimiento de las fortalezas y oportunidades de mejoramiento, así como la construcción de un plan estratégico de desarrollo personal.

Incorporar al repertorio de habilidades y competencias de los participantes nuevas herramientas mentales y actitud inhales que les permitirán desarrollar estrategias y planes conducentes a una mejora en su calidad de vida personal y laboral.

Contribuir más positivamente al logro de los objetivos organizacionales y asumir una actitud preactiva frente a los nuevos retos personales y organizadores, resultado del nuevo entorno en que se mueven las Agencias de viajes.

Brindar espacios para la práctica de nuevos comportamientos que mejoren la calidad de vida individual y laboral.

3. METODOLOGÍA

Desarrollaremos la unidad con una metodología esencialmente participativa y constructiva, combinando el desarrollo de algunos elementos teóricos.

En la práctica vivencial realizaremos ejercicios de simulación, trabajos en grupos, pruebas individuales y colectivas.

4. MATERIAL DE TRABAJO

Se hizo entrega del material requerido para el desarrollo de los temas a cada uno de los artesanos al inicio del modulo.

5. CONTENIDO DEL MODULO

- 5.1. GERENCIA ESTRATEGICA
- 5.2. VISIÓN
- 5.3. MISIÓN
- 5.4. LA MISION EMPRESARIAL
- 5.5. ESTRATEGIAS
- 5.6. VALORES
- 5.7. POLÍTICAS
- 5.8. FORTALEZAS
- 5.9. DEBILIDADES
- 5.10. OPORTUNIDADES
- 5.11. AMENAZAS
- 5.12. BENEFICIOS

6. EJERCICIOS REALIZADOS

6.1. Objetivo de los ejercicios realizados

Con los ejercicios realizados se pretende que cada artesano de la región, desarrolle de manera individual su propio plan de empresa, a través de

charlas y talleres que son desarrollados en el aula con la orientación del facilitador y posterior a ello en reunión con sus colaboradores inmediatos quienes se encarga de motivar las apreciaciones del artesano - empresario que participa del curso.

El ejercicio final tiene como propósito integrar las apreciaciones de los participantes alrededor del sueño que tienen del Municipio, es decir, que consideran a su juicio que deberían hacer por Raquira, juntando el esfuerzo del sector publico y el sector privado para convertirse en un importante centro artesanal reconocido en el territorio nacional e Internacional.

6.2. Resultados del ejercicio

De todos los ejercicios formulados los resultados que se esperan obtener son los siguientes:

- 1. Formulación de la visión y misión de cada taller.
- 2. Análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de cada Taller.
- 3. Diseño de los objetivos, estrategias y plan de acción a seguir para cada taller participante.

4. Diseño del Plan Estratégico de Raquira el cual servirá como documento de soporte para hacer presentado a las autoridades municipales.

8. BIBLIOGRAFÍA

FUNDAMENTOS DE FINANZAS; Javier Serrano, Julio Villarreal, Segunda Edición, Editorial Mc. Graw Hill.

9. AYUDAS AUDIOVISUALES

VHS.
TV.

10. EXAMEN FINAL

Se dará seguimiento al caso aplicado a la empresa sin calificación.

En relación con el modulo de habilidades gerenciales me permito comentarte lo siguiente:

1. Al iniciar el modulo, los artesanos no conocían los conceptos gerenciales y manifestaban no haber recibido esta preparación anteriormente.
2. En desarrollo del evento, fueron adoptando los conceptos y familiarizándose con ellos, e inclusive, empezaron a utilizar los conceptos técnicamente, de manera que se puede afinmar que hubo un alto nivel de apropiación de los conceptos.
3. Al finalizar el modulo, ellos mismos prepararon el desarrollo de los conceptos y lograron fonmular, sirviendo yo como facilitador, el plan estratégico para Ráquira y previamente, habian desarrollado más del 85% los conceptos de sus propias empresas. Así las cosas, se logró una transfonmación de sus talleres de manera que actualmente los pueden ver como empresas productivas y que pueden tener proyección a través de la asociatividad en el mercado internacional.

MODULO 1.

HABILIDADES GERENCIALES

DR. GUSTAVO RIVEROS

Informe puntual de los logros obtenidos en desarrollo del programa de Artesanías en el Municipio de Ráquira (Boyacá).

1. Como los artesanos respondieron a la asesoría puntual en el tema de Habilidades Gerenciales y especialmente el avance en los resultados de las mismas.

El proceso de asesoría se llevó a cabo por etapas durante su ejecución y los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- a. El 100% del grupo, adelantó el proceso de descripción de la historia del taller, el análisis del entorno del negocio y de la región, y la formulación de la visión y la misión de sus empresas artesanales y la entregaron por escrito para revisión, la cual fue validada y regresada a los interesados con la retroalimentación.
- b. El 100% del grupo, adelantó el análisis interno de la empresa, definió sus fortalezas y debilidades y formuló los objetivos a seguir para los próximos tres años y fueron retroalimentados y regresados a los dueños de las empresas artesanales.
- c. El 100% del grupo diseñó las estrategias a seguir y elaboró el plan de acción a ejecutar en desarrollo de su direccionamiento estratégico completo, proceso también retroalimentado y entregado al responsable de la confección del plan estratégico, Doctor cesar Torres López.

En síntesis, podemos concluir que los artesanos respondieron en forma integral a los compromisos de la asesoría, con los naturales errores que retroalimentados se corregirán para el diseño y la confección final del plan estratégico exportador y el avance, considero, es definitivo para el resultado final.

2. Incidencias en la capacitación, no solo en el aspecto personal y de relaciones al interior del grupo, sino también en relación con la mentalidad empresarial de los participantes .

Considero que el proceso, se convirtió en una fuente de generación de posibilidades de negocio y de asociatividad entre los artesanos, al punto de que a la fecha, conozco de dos sociedades que han surgido como producto de las múltiples inquietudes presentadas durante la capacitación y que ya se encuentran en proceso de consecución de recursos ante el IFI para fondear sus operaciones comerciales. Estas actitudes, denotan un alto nivel de integración social y empresarial, surgidas como consecuencia de las reflexiones que la Habilidad Gerencial les presenta durante la capacitación, hecho que se verá reflejado en una mejor calidad de vida para un importante número de integrantes del grupo de artesanos de la región.

3. Limitaciones y dificultades de mayor relevancia encontradas en el módulo y algunas recomendaciones para superarlas.

Tal como tuve la ocasión de compartirlo con ustedes, la principal limitación tiene que ver con el lenguaje que ellos manejan a nivel de negocios y el desconocimiento de la terminología técnica que se utiliza en el mundo gerencial. La solución fue formulada en su momento, en el sentido de acomodar el lenguaje a su cultura y de esa manera obtener una gradual apropiación del mismo, limitación que fue superada por los artesanos, hasta el punto de encontrar al final del proceso, un lenguaje adoptado por ellos y que se incorporó a su cultura empresarial,

señalando con esto un importante avance para la región en términos de renovar su ambiente empresarial desde la perspectiva conceptual.

4. Concepto mío acerca del desempeño de los artesanos participantes en el proceso de capacitación.

Mi percepción acerca del desempeño de los artesanos, la puedo referir en dos sentidos: el primero, en relación con la participación y puntualidad a las sesiones de capacitación, la cual fue siempre del 100% y en dos casos de ausencia por motivos de viajes al exterior, los titulares enviaron a representantes para que los actualizaran a su 'llegada, tal como se desarrolló. En segundo lugar, la apreciación sobre la activa y decidida participación de los artesanos en el desarrollo mismo de la capacitación, la cual debo advertir, fue excelente, en la medida en que siempre se contó con el aporte de todos y cada uno de ellos, a través de la motivación permanente para que no se sintieran nunca como convidados de piedra, sino como actores y constructores de sus propios conceptos empresariales.

En síntesis, considero que los logros ya se obtuvieron y serán significativos en el momento final del proceso.

Planeación Financiera

Dr. Hemando Nariño.

1. INTENSIDAD HORARIA

Teóricas	15 hrs.
Prácticas (asesoría)	22.5 hrs..

2. OBJETIVO

Fornar ejecutivos capaces de desarrollar habilidades y destrezas en el campo de las finanzas, que lideren cambios corporativos con la racionalización de los recursos económicos necesarios para aumentar el valor comercial de las unidades económicas.

3. METODOLOGÍA

El contenido del modulo se expuso en sistema magistral con la intervención de los artesanos empresarios asistentes, se asigno un trabajo de campo aplicado a los productos de los talleres.

4. MATERIAL DE TRABAJO

Se hizo entrega del material requerido para el desarrollo de los temas a cada uno de los artesanos al inicio del modulo.

5. CONTENIDO DEL MODULO

5.1. ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

5.2. SISTEMA PRESUPUESTO MAESTRO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, HASTA DETERMINAR EI COSTO POR UNIDAD DE PRODUCTO TERMINADO Y LA UTILIDAD POR UNIDAD DE PRODUCTO TERMINADO.

5.2.1.PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

5.2.2.REQUERIMIENTO y PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA.

5.2.3.REQUERIMIENTO y PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA.

5.2.4.CARGA FABRil.

5.2.5.PRESUPUESTO DE COSTO DE PRODUCCIÓN.

5.2.6.PRESUPUESTO DE GASTOS OPERACIONALES.

5.2.7.PRESUPUESTO DE ESTADO DE RESULTADOS

5.2.8.BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO.

5.2.9.PRESUPUESTO DE TESORERÍA

5.3. ANÁLISIS FINANCIERO

5.4. PLANEACIÓN y ESTRUCTURA FINANCIERA.

6. DESARROLLO DEL MODULO

6.1. Análisis y estructura del estado de costo de producción.

6.2. Análisis y estructura de los estados de perdidas y ganancias compañías manufactureras y de servicios.

6.3. Determinación baja el sistema de presupuesto del costo unitario por referencia de producto

6.4. Ejercicios sobre análisis de indicadores de gestión financiera.

6.5. Ejercicios y análisis de presupuesto de tesorería.

7. EJERCICIOS REALIZADOS

7.1. Objetivos de los ejercicios realizados

Afianzar el conocimiento teórica del modulo mediante la implementación de ejercicios prácticos sobre cada una de las empresas inscritas en el programa.

7.2. Resultados del ejercicio

Las empresas en in 90% disponen del sistema de costeo, precios, márgenes de rentabilidad y deflactación de la inflación.

8. BIBLIOGRAFÍA

PLANIFICACION y CONTROL DE UTILIDADES; Glenn A. Welsch, Ronald W. Hilton, Paúl N. Gordon., Quinta Edición, Prentice Hall Hispanoamericana SA

9. AYUDAS AUDIOVISUALES:

Proyector de acetatos.

10. EXAMEN FINAL

Se dará seguimiento al caso aplicado a la empresa sin calificación.

11. DIRECCIÓN EN INTERNET

Hemando@sergioarboleda.zzn.com

Me permito poner en su conocimiento el resultado de mi gestión en lo que respecta al modulo financiero con un grupo de Artesanos del Municipio de Ráquira.

- :? Los Artesanos respondieron en un 90% a la cita que se les programó como refuerzo y asesoría en la metodología de costos y presupuestos específicamente, el grado de motivación y compromiso fue alto; como resultado final se logro despejar las dudas a todos y cada uno de los asistentes. Por tanto considero que a la fecha cada Artesano está en condición de determinar para cada uno de sus productos aspectos como: El costo unitario por producto y referencia, Costo total por producción programada, gastos operacionales unitarios y total, margen de rentabilidad unitario y total, optimización de descuentos en función de su estructura de costos y gastos, lo mismo que la determinación de los productos de mayor rotación y rentabilidad de su portafolio. /
- :? En el proceso se enfatizó la necesidad de impulsar el principio de asociatividad, como estrategia de desarrollo para el municipio y el sector.... ./
Artesanal en particular; en lo que respecta a los empresarios se logro ../
consolidar un alto sentido de cultura empresarial y existe el clima para impulsar el desarrollo del grupo como ejemplo ante los demás Artesanos de la Región.
- y Enoque respecta a dificultades encontradas obedecen más a aspectos culturales, las cuales se superaron a medida que el programa se fue desarrollando. Estas considero son normales en la entrada de un programa de esta naturaleza.
- :? El desempeño en general fue exitoso por parte de los Artesanos, resalto el alto grado de compromiso de los asistentes, los cuales superaron todo tipo de obstáculo para poder llegar y cumplir exitosamente con la programación prevista.

Espero que con la participación del modulo financiero y el grado de logro alcanzado, cubra las expectativa de las entidades promotoras del programa.

Cordial Saludo

HERNANDO NARIÑO ROBAYO
Consultor Senior.