

INFORME SUBGERENCIA DESARROLLO JUNTA DIRECTIVA

Septiembre 4 de 2002

1. Para darle continuidad a la primera fase del proyecto de mejoramiento de la cadena productiva de la cerámica artesanal de La Chamba y su zona de influencia, se presentó a la ONUDI el nuevo proyecto “Consolidación de la cadena productiva de la cerámica artesanal de La Chamba, Chipuelo, El Colegio, Montalvo y La Troja, Tolima”, por valor de \$ 251.000.000, con una solicitud de recursos de cofinanciación por valor de \$ 162.000.000 (65%). Su ejecución permitirá ampliar y fortalecer los logros tecnológicos y organizacionales alcanzados en la primera etapa en los procesos de preparación de materia prima, moldeo y cocción a 77 nuevos talleres y 230 beneficiarios del proyecto, mejorando su productividad y competitividad.
2. **DIPLOMADO EN ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN MUNICIPIO DE RÁQUIRA**

El Diplomado se inició el 13 de junio del presente año y desde ese momento las sesiones de trabajo se han llevado a cabo semanalmente, durante los días jueves y viernes, con una jornada de 5 horas día.

Hasta el momento se ha cumplido con el cronograma. Al los cursos han venido asistiendo 29 artesanos. Durante las dos primeras sesiones de trabajo, junio 13 y 14 y junio 20 y 21 asistieron 18 artesanos. En la sesión del 27 y 28 de junio asistieron 29 artesanos. Esta asistencia se ha mantenido durante los meses de julio y agosto.

En todo el mes de julio, en 8 sesiones de trabajo que hubo, faltaron 11 artesanos, a sesiones diferentes. Todos expusieron las razones: por enfermedad, porque se los llevó el ejercito o porque tenían que cumplir con un pedido.

En el mes de agosto, en las sesiones de trabajo de los días 1, 2, 8 y 9 faltaron 9 artesanos. Algunas de estas ausencias se debieron a la desmotivación de los artesanos cuando se inició el módulo de Costos dictado por la Fundación Bima, por no haberse conservado el hilo conductor ni en cuanto a la temática, ni en cuanto a la metodología de trabajo.

En las sesiones de trabajo del 15 y 16 de agosto, los artesanos recibieron una visita para diagnóstico de los talleres, por parte de la Universidad, por los facilitadores encargados de guiar la elaboración del Plan Exportador.

Hasta el momento los 29 artesanos han trabajado los módulos de habilidades gerenciales

y de costos.

En el primero aprendieron lo concerniente a:

- Concepto de Gerencia y Gerente
- Historia de la Gerencia
- Quién triunfa y cómo? Video “Sobrevivir entre Pirañas”
- Cómo hacer el cambio?
- Planeación Estratégica: Misión y Visión
- Construcción en equipo de la Misión y la Visión
- Objetivos de la Producción, la Comercialización y Financieros
- Estrategias
- Ambientes de una Empresa
- Elementos fundamentales en una empresa
- Elementos para formular una buena estrategia
- Opciones para definir la estrategia
- El ALCA
- Segmentación de mercados
- Factor clave de éxito
- Ventaja competitiva
- Alianzas estratégicas
- Para qué sirve conocer mi empresa
- Direccionamiento estratégico
- Niveles en la organización

- Estados financieros: Balance general, estado de resultados, presupuesto de caja
- Estado de resultados para una empresa comercial
 - Ingresos: ventas brutas, ventas netas
 - Costo de ventas: Costos, gastos
 - Utilidad bruta en ventas
 - Gastos operacionales
 - Utilidad neta operacional
 - Otros impuestos y/o egresos no operacionales
 - Utilidad Gravable
 - Impuestos
 - Utilidad neta después de impuestos
- Estado de resultados para empresa manufacturera
 - Ingresos: ventas brutas
 - Costo de ventas: costos, gastos
 - Gastos operacionales: administrativos, comerciales y financieros
 - Costos de producción: materia prima, mano de obra directa, carga fábril, costo del producto en

proceso

- Presupuesto para determinar costo del producto por unidad
- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de producción
- Requerimiento y presupuesto de compra de materia prima
- Presupuesto de mano de obra directa
- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación
- Costos fijos
- Costos variables
- Distribución del GIF (gastos indirectos de fabricación)
- Presupuesto de costo de producción
- Presupuesto de caja o tesorería

- Planeación financiera
 - Balance general
 - Indicadores de gestión
 - Rentabilidad
- Gestión empresarial y costos
 - Costos directos e indirectos
 - Formas de costear

Hasta el presente los artesanos han desarrollado la misión, visión, objetivos y estrategias para el sector artesanal del municipio de Ráquira y en cada taller se han costeado al menos 4 productos, hasta obtener el margen de utilidad por producto y en total.

Por otro lado se ha avanzado en las gestiones para celebrar convenios interinstitucionales en los departamentos de Amazonas y Santander.

Se ha hecho seguimiento a los convenios de los departamentos de Guaviare y Arauca.

Se ha hecho seguimiento a las actividades del convenio con el Sena en el departamento de Boyacá, en los municipios de Cerinza, Ráquira, Tópaga y Morcá.

Se ha apoyado la gestión en dos entidades del departamento de Putumayo para que financien asesorías de diseño.