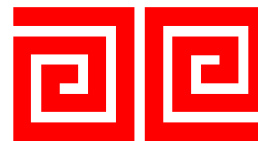




Cadenas Productivas

Un Modelo de Desarrollo Local Transferible

2005



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

Estrategia de competitividad:

- Compiten las Regiones
- Compiten los sectores
- No compiten los países

Se compite con :

➤ Precio
➤ Calidad
➤ Diferencia



Como se crean ventajas competitivas

- Generando valor agregado
- Diseño de productos
- Transformación de materias primas a Productos
- Servicio al cliente, porque es quien otorga las ventajas competitivas



Objetivos del Modelo

De Política

Lograr que el que el sector público, privado, académico y la sociedad civil promueva el desarrollo sostenible de las cadenas productivas como mecanismo para combatir la pobreza.

Económico

Aprovechar la vocación económica regional estimulando la productividad y la competitividad.

Crear Capital Social

Desarrollo tecnológico y mejoramiento de procesos productivos

Cadena económica de Valor

ABASTECIMIENTO

- Proveduría común de insumos de materia económica
- Confiabilidad en abastecimiento
- Contratos a precio fijo
- Calidad de materias primas
- Materiales-componentes más adecuados
- Diseño conjunto

ACTIVIDAD PRODUCTIVA

- Estandarizar y homogenizar procesos y productos
- Producción a mayor escala, mayores volúmenes
- Aseguramiento de calidad de los procesos
- Mejoramiento de procesos
- Acceso a tecnología

MERCADEO

- Acuerdos de distribución
- Menores costos de almacenamientos o transporte
- Plazos de entrega
- Garantía
- Rapidez en el servicio
- Imagen unificada del producto
- Economías en la promoción y publicidad del producto
- Economías en investigación de mercados
- Innovación en diseños



Enfoque del Modelo

- Partir de problemas reales y prácticos.
- Identificar y aplicar soluciones de bajo costo.
- Mejorar condiciones del trabajo, calidad de producción-sostenibilidad.
- Alentar la participación.
- Intercambio de experiencias.
- Desarrollar relaciones de confianza.
- Motivar la integración con resultados prácticos.



Bases de la Organización Social

- Crear confianza.
- Trabajo asociativo.
- Participación.

El Modelo debe ser:

- De fácil apropiación
- Aplicable
- Transferible
- Práctico



Ventajas del Modelo

- Integra como parte del eslabón a proveedor.
- Logra economía de escalas.
- Facilita el acceso a insumos
- Identifica falencias críticas y propone soluciones de bajo costo.
- Promueve el uso adecuado de recursos.
- Estimula la Concertación.
- Propicia los Agrupamientos.
- Permite la Participación.
- Busca la Equidad.Promueve el Desarrollo local.
- Construye relaciones de confianza.



Selección del Modelo de Cadenas

- Facilidad en el mercado.
- Número de unidades que presentan volúmenes.
- Responder a vocación regional.
- Obtener rentabilidad económica.
- Estar en condiciones de incorporar innovación
- Prevenir desplazamientos.
- Generar ocupación.

Beneficios del Modelo

FINES

MEDIOS

Reducción de costos de transacción



Promueve el uso adecuado de recursos

Alianzas estratégicas



Concertación

Desarrollo tecnológico para mejorar procesos



Agrupamientos

Fortalezas selectivas entre agentes de la cadena



Construcción de Confianza

Creación y agregación de valor



Equidad

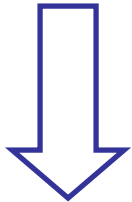


M E T O D O L O G I A

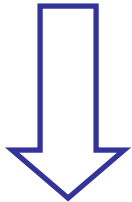


Metodología de Trabajo

DIAGNÓSTICO



PLAN DE ACCIÓN



ACUERDO DE COMPETITIVIDAD

Punto de partida.

El Proyecto partió con la propuesta de Artesanías de Colombia

Validaciones.

Meta plan.

Metodología Zoop.

Planeación Estratégica

Participativa con compromisos.

Metodología del proyecto.

Consensos.

Prospectiva.

Meta plan.

Validaciones.

Acción Participativa.

Participativa con compromisos.

Se suscribe un acuerdo rector por sector productivo a través consejos sectoriales.

Acción Participativa.

Firma de acuerdo.

Seguimiento y evaluación.





Acuerdos de competitividad

- Definir el rol de los actores y agentes.
- Definir Uso de recursos.
- Promover y propender Alianzas comerciales.
- Inversiones conjuntas.
- Acordar formas de integración.
- Crear fondos comunes.



Características de una efectiva Intervención

- Motivar a cada uno de los participantes
- Se fortalece la confianza.
- Cambios en las actividades realizadas en la cotidianidad
- Integración en torno a proyectos.
- Cordinación para la integralidad.
- Orientación al cambio.

Instrumentos de Intervención

➤ Acuerdos de competitividad

➤ Alianzas

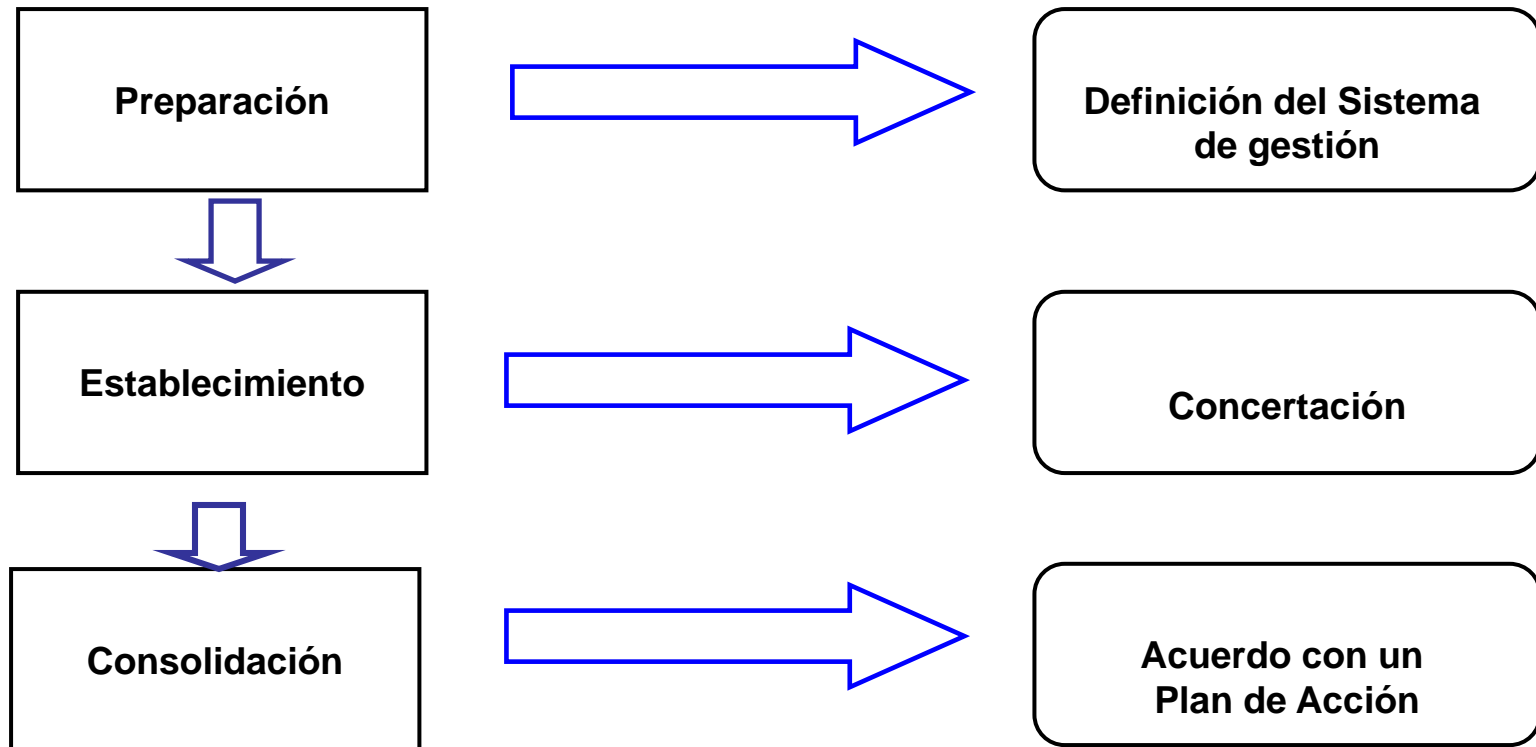
- Comerciales
- De acceso tecnológico.
- Estrategicas.

➤ Redes locales.

➤ Mesas de concertación.

➤ Asistencia técnica.

Etapas de la Intervención

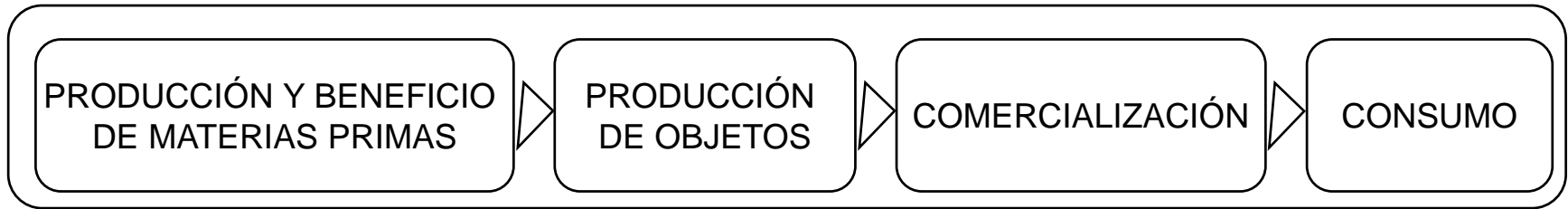




Áreas de Intervención

- Gestión empresarial.
- Mejoramiento tecnológico.
- Innovación, diseño y desarrollo de productos.
- Promoción y comercialización.

¿Cómo Funciona la Cadena Productiva?



SECRETARÍA TÉCNICA

ACUERDO REGIONAL DE COMPETITIVIDAD

Acciones por Componente

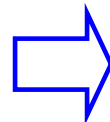
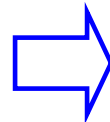
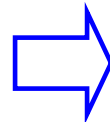
COMPONENTE

**Gestión de la
Producción**

Gestión Comercial

Gestión Financiera

Gestión Empresarial



ACTIVIDAD

**Generar Valor
Reducir Costos**

Vialibilidad

Acceso de crédito

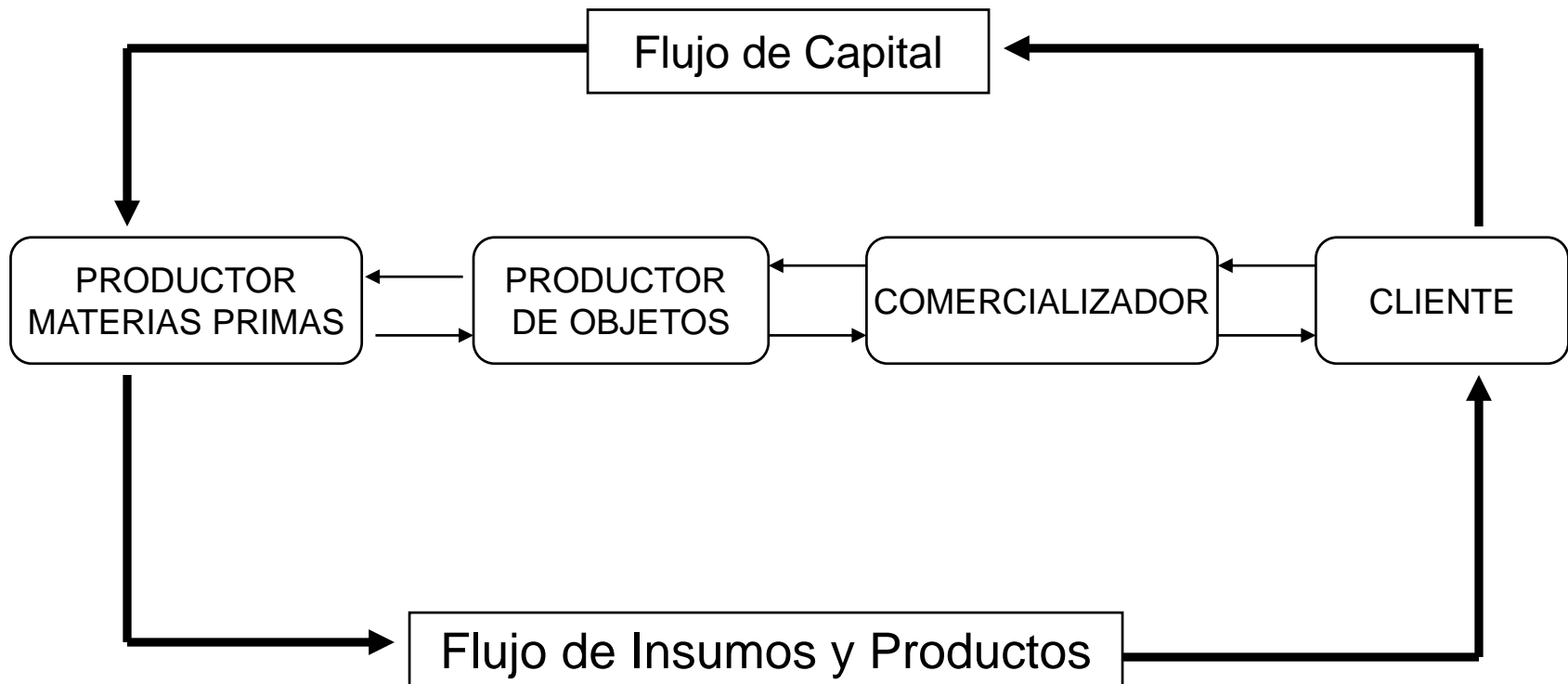
Autogestión



Acciones de la Cadena Productiva

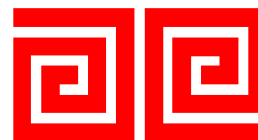
- Identificación del nivel de competitividad
- Mejoramiento técnico
- Desarrollo de nuevas líneas de producto
- Aumentar volúmenes de producción
- Mejoramiento de la estructura de costos
- Fortalecimiento empresarial
- Mejorar la capacidad en gestión empresarial
- Estudio de la demanda
- Innovación de procesos
- Plan de mercadeo y de producción
- Certificación “Hecho a Mano, con Calidad”

Flujos de la Cadena Productiva





PROGRAMA DE ESTRUCTURACIÓN DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN EL SECTOR ARTESANAL



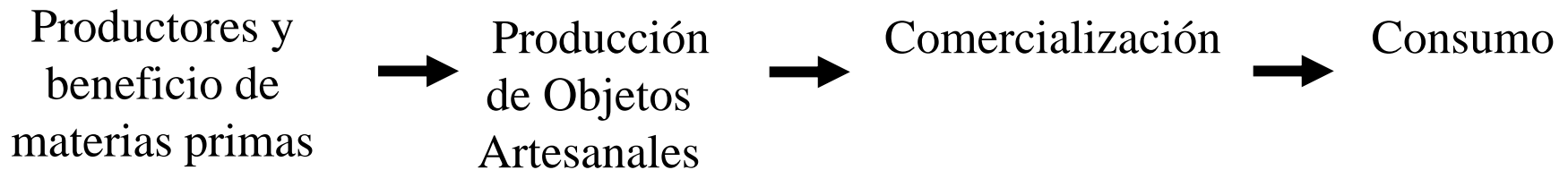
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia



Cadena Productiva, Modelo de Desarrollo Local

Es la articulación de unidades productivas en torno a actividades económicas conexas



Estimula el desarrollo local en las comunidades de artesanos

Lograr Economía de escalas.

- Para ingresar a nuevos mercados
- Para reducir costos
- Para aumentar volúmenes de producción
- Para adoptar cambios tecnológicos

Crear Ventajas Competitivas

- Mediante la cualificación del talento humano
- Garantizando estándares de calidad en el producto
- Agregación de valor con el diseño (diferenciación, innovación y desarrollo de productos).
- Desarrollar el producto con la calidad “Hecho a Mano”.
- Mejorar el poder de negociación de la calidad y por eslabón.
- Estimular la comercialización en diferentes nichos de mercado.

Crear Cultura Emprendedora

- Acompañando los esfuerzos de organización para la producción y el comercio.
- Mejorando capacidad de gestión empresarial y administrativa, en las unidades económicas y en la organización.

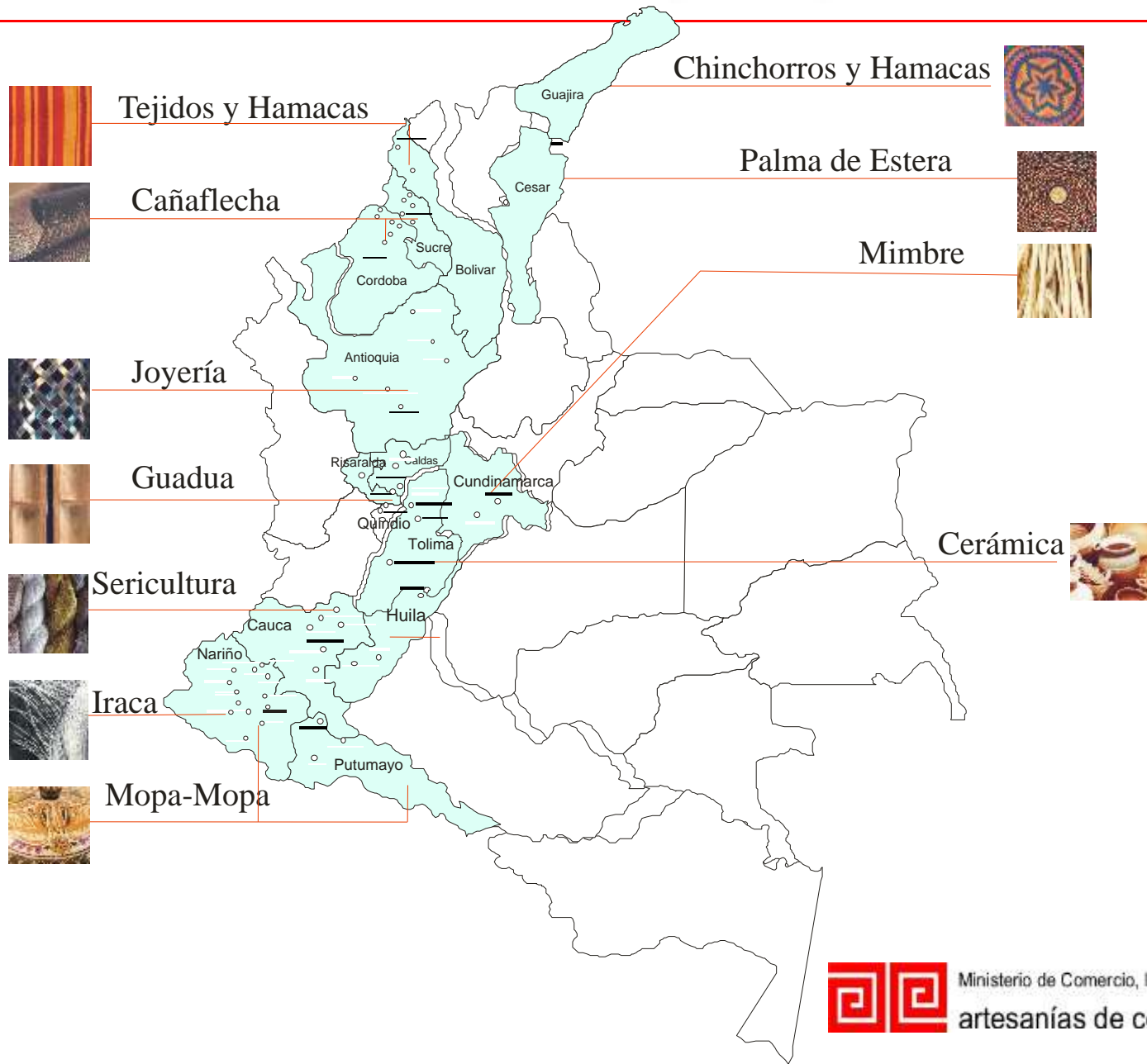
Construcción del Tejido Social y Productivo

- Promover la participación de los artesanos, agricultores y comerciantes a la asociatividad por eslabón.
- Promover alianzas estratégicas
- Incrementar la producción y competitividad entre los asociados
- Estimular el crecimiento armónico y el desarrollo entre los asociados
- Planear y permanecer en el mercado nacional e internacional

Concertación del sector público con el privado para fomentar el apoyo Institucional.

- Mejorar la relación del sector público y el privado
- Formular políticas sectoriales y con planes de desarrollo en el ámbito local, regional.
- Evaluar y desarrollar planes de comercialización sectorial para desarrollar estrategias exportadoras en las regiones.
- Facilitar el acceso de ciencia y tecnología en el sistema productivo.
- Facilitar el acceso al crédito y fomento para el fortalecimiento del sistema productivo.

Distribución geográfica





¿Qué Busca el programa de Cadenas Productivas?

Corto Plazo:

- ✓ Consolidar la integración de los diferentes actores, agentes y entidades de apoyo en objetivos comunes de productividad y competitividad.

Mediano:

- ✓ Dar sostenibilidad a las cadenas productivas.

Largo:

- ✓ Fortalecer y desarrollar la vocación exportadora regional desarrollando las ventajas competitivas.

Línea de Base del Programa

Materias primas	Producción	Comercialización	Opciones
<p>Falta plan para el suministro.</p> <p>Faltan canales de distribución.</p> <p>Falta organización para el suministro, la producción y la comercialización</p> <p>Desarticulación con el eslabón de la producción.</p>	<p>Falta de crédito para la compra de materia prima.</p> <p>Materias primas no estandarizadas afectan el producto final en costos y calidad.</p> <p>Bajos niveles de asociatividad.</p> <p>Debilidades técnicas.</p> <p>Ausencia de mecanismos de planeación de la producción.</p> <p>Inadecuados volúmenes/ mercado potencial.</p>	<p>La dispersión geográfica de los productores dificulta la entrega oportuna de pedidos y afecta el costo del producto final.</p> <p>Debilidades en la comercialización de los productos en el ámbito regional, nacional e internacional.</p> <p>Comercialización directa en su propio taller y de carácter local.</p> <p>Los productores estructuran su oferta a partir de la producción y no de la demanda.</p> <p>Desarticulación de los eslabones de la cadena productiva.</p>	<p>CONSTRUCCIÓN COLECTIVA PLAN DE ACCIÓN CON PARTICIPACIÓN DE LAS COMUNIDADES</p> <p>ESTRUCTURA DE SOLUCIONES A PROBLEMAS PUNTUALES</p>



Objetivos del Programa

- Organizar, estructurar las cadenas de producción
- Articular las unidades económicas.
- Promover la participación en los diferentes eslabones
- Estimular la asociatividad por eslabones:
 - ▶ Proveedores de materias primas.
 - ▶ Artesanos
 - ▶ Comercializadores
- Elevar la productividad y la competitividad.

- La producción de bienes relacionados o complementarios tienen retos y oportunidades comunes.
- Conjunto de actividades económicas que integran un sector de la producción, partiendo de las materias primas, hasta la producción y la comercialización.
- Sinergia para lograr ventajas competitivas.
- Modelo de desarrollo económico local para generar empleo y evitar el desplazamiento.



¿Qué Busca el Programa?

- Penetrar, permanecer y competir con diseños innovadores en mercados especializados.
- Construir concertadamente propuestas integrales para fortalecer el suministro de materias primas.
- Implementar estrategias para cualificar el producto artesanal, a partir de asesorías en diseño para el desarrollo de productos, que permitan altos niveles de calidad y competitividad del producto artesanal.
- Acompañar a las unidades productivas en procesos asociativos, con el fin de fortalecer y posicionar la gestión artesanal y permita articular proyectos y programas, con estrategias y planes de desarrollo gubernamentales.





¿Qué Busca el Programa?

Continuación

- Orientar y motivar a los actores productivos en la formulación y puesta en marcha de planes y estrategias para la producción, promoción y comercialización del producto artesanal.
- Fortalecer a los actores productivos en aspectos de imagen corporativa (etiquetas, empaques).
- Promover alternativas de producción que mejoren la calidad y recuperar diseños tradicionales.
- Cualificar para la gestión empresarial, comercial.



Resumen de Productos y Servicios del Programa

Eslabón suministro de materias primas	Eslabón de la producción	Eslabón de la comercialización
<ul style="list-style-type: none">➤ Investigación y aplicación tecnológica en materias primas.➤ Planes de manejo sostenible.➤ Capacitación y asistencia técnica para el uso de materias primas.	<ul style="list-style-type: none">➤ Organización empresarial para la producción y la comercialización.➤ Capacitación empresarial.➤ Capacitación técnica en el oficio.	<ul style="list-style-type: none">➤ Capacitación comercial.➤ Estudio de tendencias y demanda.➤ Diseño de productos.➤ Desarrollo de imagen y marca.



Resumen de Productos y Servicios del Programa

Eslabón suministro de materias primas	Eslabón de la producción	Eslabón de la comercialización
<p data-bbox="117 564 614 686">Plan para el suministro de materias primas.</p> <p data-bbox="117 841 573 1043">Centros de acopio de insumos y materias primas.</p>	<p data-bbox="726 529 1180 579">Diseño de productos.</p> <p data-bbox="726 696 1166 746">Asesorías en diseño.</p> <p data-bbox="726 863 1219 968">Mejoramiento puestos de trabajo.</p> <p data-bbox="726 1085 1145 1189">Sistema de calidad Hecho a Mano.</p> <p data-bbox="726 1220 1228 1325">Consolidación de redes de artesanos.</p>	<p data-bbox="1335 525 1837 629">Eventos promocionales y feriales.</p> <p data-bbox="1335 746 1860 851">Comercialización nacional e internacional.</p> <p data-bbox="1335 968 1860 1129">Sello de Calidad “Hecho a Mano” para la artesanía.</p>



Beneficios del Programa

- Articulación de entidades
- Comprensión estructura del sector
- Identificación del nivel de competitividad
- Oportunidad de participar en las decisiones
- Desarrollo de una plataforma competitiva
- Oportunidad de alianzas
- Reducir costos de transacción
- Construcción de una cultura de oportunidades



Factores de Éxito del Programa

- Asociatividad
- Compromiso del gobierno, empresarios, trabajadores y líderes.
- Focalización en aspectos de interés mutuo
- Información relevante compartida.
- Cogestión del proceso.
- Crecimiento con equidad.
- Sostenibilidad económica. y ambiental.
- Apoyo institucional.



Resultados del Programa

- Recurso humano cualificado
- Disminución de pérdidas
- Sensibilización ambiental
- Empoderamiento del oficio
- Acceso a la información
- Suministro de materias primas mejorado
- Nuevos productos
- Mejoramiento del precio y la calidad
- Acceso a mercados
- Aumento de la capacidad en gestión exportadora
- Incremento en las ventas
- Incremento del ingreso

Beneficiarios del Programa

Proyectado	Logrado
3.310 Artesanos	6.640 Artesanos
1.500 Mineros, cultivadores, recolectores, rypiadores	1.800 Mineros, cultivadores, recolectores, rypiadores
67 Organizaciones artesanales	138 Organizaciones artesanales
68 Municipios	122 Municipios
15 Departamentos	
11 Regiones del país	

Algunos Ejemplos

Suministro de materias primas	Producción	Comercialización
<ul style="list-style-type: none">✓ Incremento de áreas de cultivo. IRACA.✓ Reproducción de materias primas. MOPA-MOPA	<ul style="list-style-type: none">✓ Conformación o fortalecimiento de las organizaciones✓ Dotación o mejoramiento de puestos de trabajo✓ Diseño e implementación de nuevas herramientas✓ Normalización de piezas.✓ Mejoramiento viabilidad financiera✓ Mejoramiento de tecnologías	<ul style="list-style-type: none">✓ Incremento en las ventas. En el caso de la Chamba en un 35%✓ Duplicación de compras caso Iraca