

Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal.

Cadena Productiva de la Guadua

**CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN
ORGANIZACIONAL Y EMPRESARIAL.**



**CECILIA DUQUE
HERRERA.**
Gerente General Artesanías de Colombia S.A.
Colombia

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES
Subgerente Administrativo y Financiero
Director Nacional Proyecto Fomipyme
Colombia

CARMEN INES CRUZ
Subgerente de Desarrollo Universidad Nacional de Colombia

SANDRA STROUSS
Subgerente Comercial

HUGO ALBERTO
Director Auditoria Fomipyme
Universidad Nacional de

LUZ A MEDINA LLANO
Auditora de Fomipyme
Universidad Nacional de

MARTHA I JIMENEZ
Auditora de Fomipyme

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

- I. INTRODUCCIÓN
- II. OBJETIVO
- III. PLAN DE ACCION

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

I. INTRODUCCIÓN

Aunque la Guadua como materia prima no presenta a futuro problemas graves de escasez, es necesario tener en cuenta algunos aspectos y recomendaciones resultado de análisis DOFA desarrollado por varias instituciones:

- La guadua aprovechada tiene dos destinos: 1/3 se usa en actividades domésticas y 2/3 en la comercialización para construcción, artesanías y muebles
- Aproximadamente ¼ de las fincas comercializan la guadua, pero hay un manifiesto interés en producir y manejar adecuadamente los guaduales
- En fincas pequeñas la comercialización es baja, por desconocimiento en canales de venta, localización de mercados, actores relacionados con la guadua, etc.
- Algunos guadueros son conscientes de la importancia de hacer un manejo sostenible de los guaduales
- Los guaduales prestan servicios ambientales importantes como la conservación de suelos localizados en pendientes, recuperación de microcuencas, preservación de fauna y flora, etc.
- Los guadueros están organizados informalmente
- Diferentes instituciones desarrollan estudios e investigaciones en aspectos como calidad de la guadua, mejoramiento biotecnológico, mejoramiento en prácticas silviculturales, etc.
- Los depósitos de madera ofrecen guadua pero la calidad no es la mejor para producción de artesanías, no hay secado ni preservación técnica del material
- En la distribución existen algunos proveedores que se diferencian de los anteriores por la calidad y la aplicación de tratamientos que garantizan una mejor materia prima
- Estos distribuidores mantienen canales de comercialización no solo a nivel nacional, exportan con resultados positivos
- Los proveedores especiales son empresarios muy profesionales con proyección, su empresa es integral, es decir que no solo ofrecen materia prima, llegan a ofrecer también productos finales.

El sector artesanal es el que genera mayor valor agregado, a nivel de pequeñas empresas y a escala industrial, debe tenerse en cuenta:

- Las máquinas y herramientas utilizadas son las mismas que se utilizan en maderas, sin ninguna adaptación especial para la guadua
- Este sector cuenta con apoyo de diferentes instituciones en cursos de capacitación, asesorías técnicas y de diseño, recursos, etc.
- El mercado de las artesanías tiene un crecimiento importante, lo que se refleja en la creación constante de nuevas empresas, en la participación en ferias regionales, nacionales, e incluso en el exterior
- Los artesanos reconocen la importancia de un buen secado y preservación de la guadua pero no aplican el conocimiento que se les ha dado a través de los talleres que se les ha dictado, según algunos porque se les incrementa el costo de producción
- Hay demanda en el mercado para diferentes tipos, calidades y precios por lo cual se benefician todos los productores
- La falta de gestión empresarial en las empresas lleva a problemas para conseguir créditos o capital, y a una competencia desigual entre productores experimentados y artesanos llegados al oficio sin ningún conocimiento.

II. OBJETIVO

Fortalecer organizacional y empresarialmente los eslabones de la Cadena Productiva de la Guadua para el Sector Artesanal

III. PLAN DE ACCION

Las empresas artesanales deben fortalecerse empresarialmente, deben contar con capacidad para tener una producción sostenible, comercialización permanente, ser competitivos por calidad y precios.

Las asesorías en diseño para el desarrollo de nuevos productos según tendencias del mercado deben ser constantes, sin dejar de lado que hay productos que vale la pena rescatarlos y por lo tanto asesorarlos para su mejoramiento. Asesoría en rescate e identidad de los productos, elaboración de prototipos y asesoría técnica en la elaboración de estos.

El mejoramiento en la producción artesanal no es posible si no hay un mejoramiento tecnológico en las herramientas y equipos, se deben implementar herramientas que

faciliten el trabajo y que contribuyan a un mejoramiento en la calidad de los productos.
Acompañamiento en la organización de la empresa, capacitarlos en el manejo de tiempos y movimientos, para hacer más eficiente la producción.
Acompañar los procesos asociativos que se están implementando con profesionales en el campo social, capacitación en modalidades asociativas
Implementación de la Imagen Corporativa de las empresas, es una debilidad presente en la mayoría de éstas, se requiere una capacitación más profunda en la elaboración de empaques, tarjetas de presentación, logos, portafolios.
Capacitación y asistencia socio-empresarial en temas como costos, mercadeo, formulación de proyectos, etc.
Talleres de desarrollo humano, liderazgo, trabajo en equipo.
Talleres silviculturales para el manejo sostenible y aprovechamiento del recurso, talleres que se dictarán en las parcelas demostrativas con los diferentes agentes de los tres eslabones.
Fortalecer el programa de parcelas demostrativas implementando nuevas parcelas en los tres departamentos y a la vez acompañamiento a las ya establecidas.
Publicación de material técnico en aspectos silviculturales para el manejo sostenible del recurso, cartillas didácticas para elaboración de artesanías que contengan los procedimientos adecuados para ejecutarlas y que garanticen estándares de calidad..
Catálogo de productos y líneas artesanales.
Capacitación en gestión comercial: investigación de mercados, distribución, ventas, atención al cliente, impuestos, formulación de proyectos para la comercialización internacional.
Elaboración de planes de negocio, plan exportador.