

CORPORACION NACIONAL FORESTAL
REGION METROPOLITANA DE SANTIAGO
DEPARTAMENTO FORESTAL
AMO/PCN



Código del proyecto: OSNF-2051

Título del Proyecto: "MEJORAMIENTO DE LA
COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE Y LA
MADERA EN VARIAS COMUNAS DE SANTIAGO CON FOCO
EN LA COMUNA DE LA GRANJA"

Persona Jurídica beneficiaria: CONAF 1RMS
Tipo de Informe: INFORME FINAL
Fecha: 11/02/2010

A) ÍNDICE DE CONTENIDOS

A)	ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	2
B)	RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME Y CONTEXTO GENERAL DE AVANCE	4
	B.1 ANTECEDENTES DE LA PERSONA JURÍDICA BENEFICIARIA.....	4
	B.2 SÍNTESIS DEL PROYECTO.....	4
	B.3 ETAPA ACTUAL DE EJECUCIÓN.....	5
	B.4 PRINCIPALES RESULTADOS.....	6
C)	EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA.....	7
	C.1 EL PROBLEMA A RESOLVER QUE JUSTIFICÓ LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO TECNOLÓGICO.....	7
	C.2 OBJETIVOS TÉCNICOS DEL PROYECTO Y RESULTADOS ESPERADOS	11
	C.3 PRINCIPALES MEJORAS INNOVADORAS QUE SE TRANSMITIERON A LAS EMPRESAS.....	12
D)	METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO.....	14
	D.1 COMO SE LLEVARON A CABO LAS ACTIVIDADES COMPROMETIDAS	14
	D.1.1 Metodología Operacional de Carácter General.....	19
	D.1.2 Metodología utilizada en adquisición de servicios.....	19
	D.1.3 Metodología de Transferencia Técnica.....	20
	D.1.4 Metodología de análisis de resultados.....	20
	D.2 CARTA GANTTI DE ACTIVIDADES REALIZADAS.....	21
	D.3 REGISTRO DE EMPRESAS ATENDIDAS POR EL NODO SEGÚN ACTIVIDAD DESARROLLADA.....	23
E)	RESULTADOS OBTENIDOS.....	62
	E.1 PRESENTACIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS.....	62
	E.1.1 Medios de verificación de resultados.....	65
	E.1.2 Material Fotográfico de los resultados.....	69
	E.2 ANÁLISIS Y CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS	86
	E.2 ANÁLISIS Y CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.....	87
F)	IMPACTOS DEL PROYECTO.....	89
	F.1 IMPACTOS DE ORDEN TÉCNICO-ECONÓMICO.....	89
	F.2 REGISTRO DE EMPRESAS CON IMPACTOS DETECTADOS.....	90

ANEXO 1: ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	93
ANEXO 2: LISTADOS DE ASISTENCIA	93

B) RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME Y CONTEXTO GENERAL DE AVANCE

8.1 ANTECEDENTES DE LA PERSONA JURÍDICA BENEFICIARIA

Nombre de la Beneficiaria	Corporación Nacional Forestal Dirección Regional Metropolitana
Rut No	
Dirección	
Comuna	Providencia
Ciudad	Santiago
Correo Electrónico	
Teléfono	
Fax	
Nombre del Representante Legal De la Beneficiaria	María Teresa Iatorre Carmona

8.2 SÍNTESIS DEL PROYECTO

El sector de la madera y el mueble de la comuna de La Granja y otras aledañas requiere de Transferencia Tecnológica en cuanto a gestión, producción y comercialización de sus productos. La CONAF junto con personal de la Mesa de la Madera y el Mueble de la Región Metropolitana, han propuesto un NODO que se dedicará a:

Objetivo General

"AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEJORANDO LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS, LA COMERCIALIZACIÓN Y LA CULTURA EMPRESARIAL".

Objetivos Específicos

- 1.- Disminuir las brechas tecnológicas,
- 2.- Disminuir las brechas de gestión
- 3.- Disminuir las brechas comercialización

AMBITO GEOGRÁFICO Y SECTORIAL DE LAS EMPRESAS QUE APOYARÁ
Comuna de La Granja y otras, Región Metropolitana

RESULTADOS ESPERADOS

- Un 50% de las empresas beneficiadas por el NODO logren las brechas tecnológicas en Especialización, Subutilización de Maquinaria.
- Un 70% conozcan varias herramientas que permitan reducir las brechas de Gestión y Comercialización mencionadas.

8.3 ETAPA ACTUAL DE EJECUCIÓN

El proyecto se encuentra en su etapa final habiendo cumplido todas las actividades comprometidas, tales como:

CURSOS(8)

- Computación Nivel I. 11 y 111
- Gestión en procesos productivos
- Calidad en los procesos de elaboración de Muebles
- Diseño de Muebles 1 y 11
- Diseño de un plan comercial y su implementación para mueblistas

TALLERES(12)

- Conocimiento de líderes de fabricas de muebles a nivel nacional! y 11
- Computación Nivel, 11 y 111
- Diseño de una estrategia de manufactura para pequeños mueblistas
- Calidad en el proceso de elaboración de muebles
- Prototipos en el diseño de muebles
- Comercialización de productos madereros.
- Liderazgo y trabajo en equipo 1 y 11
- Gestión en la producción de muebles

SEMINARIOS(S)

- Lanzamiento y Difusión del Nodo
- Certificación de la Calidad de productos del área del mueble
- Prevención, seguridad y medio ambiente
- Diseño de un modelo de asociatividad
- Resultados y desafíos

las empresas participantes del nodo, a lo largo de este año de transferencia de conocimientos, se han posicionado logrando una perspectiva distinta de su situación consiguiendo hacerse cargo de sus problemas, asumiendo la búsqueda de soluciones, ya no a través de una acción paternalista del Estado, si no actuando para alcanzar sus objetivos, mejorando su situación productiva a través de mejorar sus competitividades.

El nodo consiguió consolidar un grupo de alrededor de 25 empresas que participaron en la mayoría de las actividades del proyecto. Cabe destacar la fuerte unión generada entre las empresas lo cual propicia la generación de intercambio de conocimientos y la posible relación de intercambios comerciales y potenciales proyectos asociativos.

8.4 PRINCIPALES RESULTADOS

INDICADOR: Cantidad de empresas del Mueble y la madera atendidas por el Nodo

PROYECTADO: 60 EMPRESAS ATENDIDAS
REAL: 92 EMPRESAS ATENDIDAS

Cantidad de capacitados: 126

Cantidad de participantes en Talleres: 178

Cantidad de participantes en Seminarios: 126

Actualmente los resultados se ven reflejado en el interés de los beneficiarios por participar en el Programa de actividades establecido, por modificar su gestión actual y en enfrentar el difícil momento que cruza la economía actual.

CONAF Regional Metropolitana, a través de este Proyecto, ha detectado que los empresarios han disminuido el interés por los proyectos que involucren cofinanciamiento, debido principalmente a la recesión económica que se ve envuelta el sector. Esto afectó la materialización de Misiones Tecnológicas y Consultorías Especializadas.

La crisis económica por la que atravesó el país durante el 2009 retrasó y disminuyó la participación de los empresarios en las actividades programadas, lo que llevo a buscar mas empresas que formaran parte de este proyecto, aumentando el ámbito geográfico a las comunas de La Pintana, San Joaquín y San Ramón.

A pesar de los inconvenientes mencionados, el proyecto a consolidado un grupo de beneficiarios de alrededor de 92 empresas, las cuales participan activamente en diversas actividades que el Proyecto difunde, de manera que es posible focalizar acciones a largo plazo con grupos de empresas o acciones de carácter asociativo entre ellas.

Cabe destacar, que durante este corto período de 12 meses, se ha generado un fuerte interés entre algunas empresas, lo cual ha propiciado la generación de intercambios de conocimientos y la posible relación de intercambios comerciales y potenciales proyectos asociativos. Tal es así, que uno de los resultados mas interesantes de este Nodo es la conformación de una cooperativa de trabajo ASIMC Chile, donde participan 9 de nuestras empresas beneficiarias.

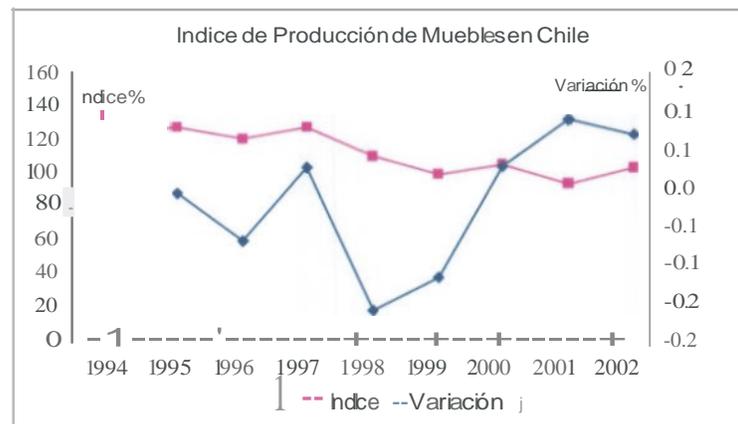
C) EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA

C.1 EL PROBLEMA A RESOLVER QUE JUSTIFICÓ LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO TECNOLÓGICO

La industria del mueble cuenta en el país con aproximadamente 2.447 unidades productivas de muebles y componentes de madera (CEPAL 1998, menciona 3.448), que van desde el modesto taller con características artesanales hasta la mediana y gran fábrica, la mayor parte de las cuales, se ubican en las regiones 1 y 11, VIII, IX, X, XII y especialmente las regiones V y Metropolitana, siendo ésta última la que genera el 70 % de la producción del país. De éstas, **solamente un 10 % podrían catalogarse de fábricas con producción industrial**. Esta industria proporciona trabajo a unas 25.479 personas de manera directa y a unas 60.000 personas en forma indirecta.

El índice general de ventas elaborado por el INE muestra un **importante deterioro del mercado de muebles en Chile** que asciende a alrededor de un 20%, tomando como año base el 1994. Mientras el índice relativo al año anterior (en azul) revela extrema variabilidad. (Figura N° 1, Índice de producción de muebles).

Figura N° 1



Mercado Nacional

El tamaño del mercado nacional ha decrecido. En efecto las ventas de productos de manufactura nacional mantienen un fuerte ritmo de crecimiento hasta el año 1995, situación que cambia en 1996, año en que se produce una fuerte declinación, excepción hecha el año 2002. Según antecedentes entregados por el Banco Central y Pro - Chile, las ventas de muebles de madera en el mercado doméstico alcanzó el año 2002 a los 262,9 millones de dólares , de los cuales US \$ 48,3 millones corresponden a importaciones.

La oferta de la industria chilena

La producción nacional valorizada, es decir ventas en el mercado local más las exportaciones, actualmente alcanza 267,8 millones de dólares, exhibe un claro deterioro. Luego del año 1997 en el que alcanza a los 294 millones de dólares, se estabiliza en alrededor de los 260 millones de dólares (cuadro N° 2). Esta caída supera en mucho a los márgenes de estancamiento que ha sufrido la economía nacional.

Cuadro N° 2: Tamaño del mercado del mueble en Chile

Año	Mercado Interno Millones de US\$	Exportaciones Millones de US\$	Total
1995	261,5	33,7	295,2
1996	250,0	33,5	283,5
1997	249,2	45,4	294,6
1998	229,3	47,3	276,6
1999	212,3	50,1	262,4
2000	209,3	52,0	261,3
2001	203,2	46,2	249,4
2002	214,6	53,2	267,8

Fuente: INFOR- ASIMAD

Atendiendo la situación antes expuesta y dada una importante concentración de fabricantes de muebles en la zona sur de Santiago, en octubre del año 2007, la municipalidad de la Granja convoca a formar la Mesa de la Industria del Mueble y la Madera a la Corporación Nacional Forestal y ésta se hace cargo de la secretaría técnica. Forman parte de esta iniciativa también la asociación de industriales de Malaquías Concha (ASIMC) las partes se comprometen a apoyar e impulsar acciones para el desarrollo de la industria:

- Constituir la Mesa del Mueble y la Madera
- Fomentar el desarrollo de esta industria del mueble y la madera
- Promover la creación de un observatorio de la industria del mueble y la madera en la comuna de la Granja, que entregue asesoría y asistencia técnica a los productores.

Esta Mesa público-privada en un principio constituida por la municipalidad de La Granja, ASIMC y CONAF, a partir del día 31 de Julio del 2008 amplió sus miembros quedando formada además por: INFOR, ASIMAD, UNIVERSIDAD DE CHILE; UTEM; CIFAG, CATAS Chile, BANCOESTADO, CONUPIA, CORFO, SERCOTEC, SENCE. Con esta gestión se logra el apoyo de distintas organizaciones público-privado para el mejoramiento de las Competitividad de la Industria de la madera y el mueble en la Región Metropolitana.

Caracterización de las empresas que conforman el NODO:

Características Generales

- Las empresas que conforman el NODO son empresas de la Región Metropolitana principalmente de la comuna de la Granja, en su mayoría pertenecen a la Asociación Gremial de Malaquias Concha (ASIMC), de éstas el 66% han realizado los trámites de iniciación de actividades y un 46% posee patentes municipales.
- Los empresarios presentan un nivel educacional bajo, donde un 47% solo posee educación básica y un 7% niveles educacionales superiores.
- Respecto al tamaño de las empresas un 80% corresponden a microempresas y un 20% a pequeñas.
- Son empresas que poseen aproximadamente 6,2 trabajadores. La fuerza de trabajo esta representada casi en su totalidad por trabajadores, existiendo ausencia de cargos profesionales y técnicos. La mano de obra calificada existente es por experiencia, no existe calificación por escuelas técnicas o capacitaciones.
- En términos de infraestructura, un 65% de las empresas funcionan en su propio domicilio, a demás el estado de sus talleres es regular: son construcciones de material liviano, poco aislamiento, reducido espacio entre otros.
- Esto es un rasgo característico de las empresas mueblistas en la Región, microempresas (80%) enfocadas a mercados principalmente locales (aún), con un promedio de 6 trabajadores, una fuerza laboral débil, líneas de producción diversas: planas, de estilo y que poseen en términos de infraestructura y equipamiento sólo lo necesario para producir a mediana escala.

Comercialización

El mercado geográfico objetivo es el mercado local o Metropolitano, con un 54% de las ventas, mientras que un significativo 21.71% vende a la V y VI regiones, lo cual puede dar luces de expansión en la comercialización de muebles a nivel regional y nacional y el resto en otras regiones 24.29 %. Por otro lado éstas empresas no han logrado aún expandir sus mercados a nivel internacional. La venta de sus productos la hacen directamente en sus talleres solo un 20% poseen locales de venta. De los lugares específicos donde se comercializan este tipo de productos existe una tendencia clara hacia la venta a pedido y a minoristas con un 42% y 31 % respectivamente.

En relación a los principales medios de captación de clientes y/o promoción de productos utilizados por las empresas antes descritas, el 74% no utiliza ningún medio, los clientes llegan solos o través de contactos.

Productos

Existe una gran variedad de tipología de muebles y segmentación de la industria: El 56% de las empresas produce muebles (de estilo, línea plana, de oficina, cocina, etc.), un 17% de las empresas son elaboradoras de madera, pero también algunas de ellas han desarrollado la venta de productos con mayor valor agregado como puertas, ventanas, partes y piezas, muebles, artículos menores un 11% y solo un 5% partes y piezas de muebles.

En su mayoría producen entre 2 a 5 productos, lo que indica poca especialización de la producción y los lleva a tener problemas en las terminaciones.

El abastecimiento de las materias primas es de distribuidores locales y una pequeña parte de regiones. El sistema de compras es principalmente al detalle y en efectivo lo que aumenta sus costos de producción.

La principal materia prima utilizada es madera nativa y pino y en menor porcentaje tableros y otros insumos (adhesivos, selladores, lijas, diluyentes, lacas, barnices).

Tecnologías

Las Maquinarias utilizadas en el sector están en estado regular producto de la falta de mantención, antigüedad y calidad. Faltan maquinas en la línea de producción, la forma como están instaladas o su ubicación no es la optima por los espacios reducidos de los talleres.

En relación al uso de herramientas TIC'S, es posible concluir que las empresas poseen ciertos recursos tales como. líneas telefónicas, celulares, y en muy pocas empresas fax.

Un grupo reducido de las empresas cuentan con Internet y uso de programas computacionales para el diseño.

Innovación y Asociatividad

Las actividades de innovación principalmente se orientan a la compra de maquinarias y herramientas; mejoramiento de las líneas de producción y finalmente en un número muy reducido de empresas a inversiones en tecnologías de información. Estas innovaciones están orientadas al mejoramiento y/o creación de nuevos productos y aumento de la productividad de las empresas.

Casi la mitad de las empresas han recibido alguna vez apoyo técnico o financiero por parte principalmente de Sercotec, Fosis, Municipios, créditos bancarios y entre otros

Por tanto las principales brechas que tienen las empresas que conforman el NODO son:

1. Brechas Tecnológicas que se traducen en: carencia de especialización en la producción, Mano de Obra poco capacitada, Maquinaria mal o subutilizada, Calidad y diseño de productos, Desconocimiento de sistemas de seguridad en la producción, Falta de certificación, Falta de estándares de calidad homogéneos.

2 Brechas de Gestión que se traducen en: Falta de conocimientos administrativos, Contabilidad Básica, Estructura organizacional, Centralización de Compras, Negociación con Bancos y otros medios de financiamiento, Acceso y uso de Tecnologías de Información, Correo electrónico, Chile Compras, Cotización y adquisiciones, Ineficiencia en los tiempos de entrega por fallas en la planificación.

3 Brechas de Comercialización que se traducen en: desconocimiento respecto a Segmentación de Mercados, Estrategias de Venta y Central de Ventas

C.2 OBJETIVOS TÉCNICOS DEL PROYECTO Y RESULTADOS ESPERADOS

Objetivo General del Nodo de la Industria del Mueble y la Madera

"AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEJORANDO LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS, LA COMERCIALIZACIÓN Y LA CULTURA EMPRESARIAL".

Objetivos Específicos

Para cerrar Brechas Tecnológicas

- Ayudar a los empresarios a especializarse en la producción.
- Difundir instrumentos relacionados con la capacitación calificada de la mano de obra.
- Difundir conocimientos relevantes en cuanto a la optimización del uso de la capacidad instalada.
- Transferencia de conocimientos de diseño de productos.
- Difusión de seguridad del trabajo.
- Difusión de instrumentos de certificación
- Mesas de trabajo para la homogenización de estándares de calidad

Para cerrar Brechas de Gestión

- Difundir conocimientos administrativos a las empresas
- Difundir instrumentos de financiamiento
- Transferir conocimientos en computación
- Aumentar la productividad de las empresas
- Difundir las ventajas de la asociatividad de las micro y pequeñas empresas
- Reconocimiento de los adelantos productivos a nivel local e internacional

Para Brechas de Comercialización.

- Difundir conocimientos de mercados a los empresarios
- Transferir conocimientos de comercialización de productos a los empresarios

Los resultados perseguidos son disminuir las brechas existentes en las áreas de gestión, comercialización y tecnológicas, a través de la transferencia técnica entregada en Seminarios formativos, cursos de capacitación en los temas identificados como brechas y talleres prácticos de aplicación de conocimientos. También se espera a través de la difusión del nodo poder acceder a la mayor cantidad de microempresarios del mueble y dotarlos del conocimiento de la existencia de instrumentos de fomento.

C.3 PRINCIPALES MEJORAS INNOVADORAS QUE SE TRANSMITIERON A LAS EMPRESAS

Computacional:

Uso del computador como una importante herramienta de gestión

Uso de Planillas excell para el control de maderas, insumas, planificación, programación y control de la producción

Uso del Autocad, software utilizado en el diseño de muebles

Diseño

Considerar al diseño como herramienta de competitividad y cambio.

Aplicar concepto de tendencias al desarrollo de productos

Desarrollar prototipos o nuevas ideas de productos aplicando conceptos y métodos de diseño en el desarrollo de sus productos, como resultado se obtuvieron los siguiente prototipos: silla para planchar, gallina contenedora de huevos, mesa centro de maderamimbre, veladores-mesa, silla de bebe, mesitas en tijeras plegables

Utilizar una metodología para sistematizar la creatividad para eso se realizaron Reuniones de creatividad y Muestra de herramientas computacionales para el diseño

Calidad

Enseñar los conceptos de la calidad aplicada a procesos y utilizarlo como una herramientas en la elección de insumas y en la certificación de muebles, buscando el desarrollo de cada una de las fábrica de Muebles participantes.

Conocer los requerimientos de calidad de los muebles para acceder a la certificación.

El curso de Calidad se desarrollo en forma grupal. Los principales resultados innovadores fueron que cada empresa participante pudo definir las politicas de calidad para su empresa, construir instructivos de maquinarias para el uso y mantenimiento de estas y definir los roles y responsabilidades dentro de sus empresas.

Se realizaron talleres para determinar los atributos de calidad para muebles realizándose ensayos prácticos de humedad , impactos y resistencia

Gestión Comercial

Implementación de un Plan comercial en las empresas del mueble participantes con herramientas de fácil aplicación

Realización de Talleres de investigación con visitas a empresas para identificar nichos de mercados y generar imagen corporativa. Resultado de lo cual algunas empresas implementaron las nuevas imágenes corporativas creadas por ellos y generaron nuevos sitios web. Además todas las empresas participantes de este curso pudieron identificar sus nichos de mercado

Gestión en la Producción

Utilización práctica de herramientas visuales para trabajo en el piso para la gestión productiva (5S): organización, orden, limpieza estandarizada, limpieza y mejoramiento.

Identificar los dos enfoques productivos (empuje- arrastre)

Se trabajó con 2 empresas pilotos de las empresas participantes, donde se obtuvo manejo de desperdicios, optimización de los espacios, redistribución de las máquinas, orden y demarcación de pisos.

Talleres empresas líderes

Con el objeto de conocer en terreno centros de altas tecnologías de la Industria del mueble y la madera de la Región metropolitana y así aumentar los conocimientos técnicos en la Gestión productiva de los microempresarios del mueble que les permita contar con los conocimientos apropiados en nuevas tecnologías. , se desarrollaron 2 giras por empresas líderes a través de los cuales los empresarios conocieron centros de producción de muebles de alta tecnología, empresas proveedoras de maquinaria de última tecnología para el sector maderas y muebles, empresa proveedora de elementos de corte y servicios para maquinaria en la industria del mueble, empresa proveedora de herrajes y quincallería para la industria del mueble, empresa de insumas en el área de terminaciones en el área del mueble (Barnices y pinturas).

Taller de liderazgo

Con este taller se persigue fortalecer y/o desarrollar las habilidades personales relacionadas con el ejercicio del liderazgo aplicado a la conformación de equipos de trabajo, a través de la revisión sistemática de teorías, conceptos y su aplicación práctica en situaciones laborales.

D) METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO

D.1 COMO SE LLEVARON A CABO LAS ACTIVIDADES COMPROMETIDAS

No Actividad	Tipo De Actividad Comprometida	Objetivo Actividad	Descripción Actividad (meta)	Actividades realizadas
1	Diagnóstico riguroso a todas las empresas asociadas al NODO	Segmentar las empresas de manera de ser más efectivos en las acciones de transferencia de conocimientos.	Distinguir las necesidades por áreas de cada empresa: Tecnología, Gestión y Comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> Realización de encuestas Construcción de diagnóstico
2	Construcción y mantenimiento Pág. WEBNODO	Difundir instrumentos innova, Actividades realizadas por el NODO, testimonios de los beneficiarios.	Creación, implementación y actualizaciones de Pág. webNODO	Construcción pag web ubicada en el sitio: www.mueblesymaderas.cl
3	Difusión y Promoción de Programas y apoyos a la industria	Entregar información a los empresarios del sector	Construcción de publicidad escrita para Diarios, Revistas y Radios.	<p>Difusión en medios institucionales de CONAF. Pág. Web, Dípticos informativos, pendones, material para empresarios, lápices, carpetas y bolsos</p> <p>Organización de Feria Expomuebles en la Comuna de La Pintana</p> <p>Actividades de promoción Nodo en La Pintana</p> <p>Actividades de promoción Nodo en La Granja</p> <p>Actividades de promoción Nodo en San Joaquín</p> <p>Actividades de promoción Nodo en San Ramón</p>
4	Capacitaciones Aumentar las capacidades de las empresas en el uso de tecnologías, comercialización y gestión.	<p>Transferencia de conocimientos en computación a nivel básico y manejo de Internet.</p> <p>Transferencia para el mejoramiento de los procesos productivos de las empresas</p> <p>Transferir conocimientos para mejorar las terminaciones de muebles</p> <p>Transferir conocimientos en el diseño de productos</p>	<p>Capacitación en computación (3 cursos)</p> <p>Capacitación en producción (1 curso)</p> <p>Capacitación en calidad de productos (1 curso)</p> <p>Capacitación en diseño de muebles</p>	<ul style="list-style-type: none"> 3 cursos de Computación Nivel, 11 y 111 1 curso de Gestión en procesos productivos 1 curso de Calidad en los procesos de elaboración de Muebles 2 cursos de Diseño de Muebles 1 y 11

**Mejoramiento de la competitividad de la industria del mueble y la madera en varias comunas de Santiago con
foco en la comuna de La Granja
Informe Final- Informe Técnico**

		Transferencia de conocimiento en la venta de productos y estrategias de marketing	Capacitación en Comercialización	1 curso de Diseño de un plan comercial y su implementación para mueblistas
5	Talleres Realización de 6 talleres de capacitación y 1 de terreno para aplicar en forma practica los conocimientos aprendidos en los cursos realizados	Aplicación de conocimientos en computación a nivel básico y manejo de Internet.	Taller en computación (3 talleres)	3 talleres de Computación Nivel I, II y III
		Difusión de los procesos productivos de las empresas	taller en producción (1 taller)	<ul style="list-style-type: none"> • 1 taller de Diseño de una estrategia de manufactura para pequeños mueblistas
		Difusión de conocimientos de calidad en la elaboración de muebles	Taller en calidad de productos (1 taller)	<ul style="list-style-type: none"> • 1 taller de Calidad en el proceso de elaboración de muebles
		Conocimiento de prototipos de muebles	Taller de diseño de muebles	<ul style="list-style-type: none"> • 1 taller de Prototipos en el diseño de muebles
		Difusión de estrategias de venta en la comercialización de productos.	Taller en Comercialización (1 taller)	<ul style="list-style-type: none"> • 1 taller de Comercialización de productos madereros.

**Mejoramiento de la competitividad de la industria del mueble y la madera en varias comunas de Santiago con
foco en la comuna de La Granja
Informe Final- Informe Técnico**

		<p>Conocimiento de empresas líderes en fabricación de muebles a nivel nacional.</p> <p>Conocimiento de empresas líderes en insumos, materias primas y maquinarias</p>	<p>Visita a muebles Delma, Catas Chile, Centro de certificación de calidad del mueble, Muebles Nordik, Modus Desing</p> <p>Visita a Centro de producción de muebles de alta tecnología (Imperial), Limaq empresa proveedora de maquinaria de última tecnología, Empresas proveedoras de materias primas Arauco</p>	<p>• 2 talleres de Conocimiento de líderes de fabricas de muebles a nivel nacional 1 y 11</p>
		<p>Diseñar una estrategia de manufactura de los mueblistas</p>	<p>Visa a empresas Selección de empresas pilotos Aplicación de conceptos Medición de eficiencia productiva Apoyo a empresas en implementación de cambios Medición de resultados obtenidos en terreno</p>	<p>• 1 taller de Gestión en producción de Muebles</p>
		<p>Fortalecer y desarrollar habilidades personales relacionadas con el ejercicio del liderazgo aplicado a la conformación de equipos de trabajo</p>	<p>Aplicar técnicas para delegar y empoderar a los trabajadores. Aplicar técnicas básicas para la toma de decisiones. Aplicar estrategias de incentivo. Aplicar técnicas básicas de retroalimentación de desempeño en el contexto de la motivación laboral Aplicar técnicas de trabajo en equipo. Entregar herramientas para desarrollar una comunicación y escucha efectiva</p>	<p>• 2 talleres de Liderazgo y trabajo en equipo 1 y 11</p>
6	Seminarios para el mejoramiento de las competencias	Dar inicio y difundir el programa del Nodo a los empresarios	Seminario de inicio nodo lanzamiento	• 1 seminario de Lanzamiento y Difusión del Nodo

**Mejoramiento de la competitividad de la industria del mueble y la madera en varias comunas de Santiago con
foco en la comuna de La Granja
Informe Final- Informe Técnico**

		Entregar competencias técnicas en relación a la calidad y a la certificación de productos	Se vio la certificación con relación a empresas, personas y productos. Se analizó la calidad en relación a las empresas personas y productos. Identificación de requerimientos de calidad de productos. Herramientas de fomento relacionadas a certificación y reprogramación de créditos. Taller de calidad de productos	<ul style="list-style-type: none"> • 1 seminario de Certificación de la Calidad de productos del área del mueble
		Entregar competencias técnicas en relación a la seguridad, prevención y medio ambiente de empresas y productos	<p>Presentación de conceptos generales y legislación vigente.</p> <p>Prevención de riesgos y seguridad industrial en relación a: personas, procesos productivos, maquinas y herramientas e insumas y materias primas.</p> <p>Medio ambiente: Identificación de fuentes contaminantes de la industria, manejo de residuos, exigencias legales de carácter medioambiental.</p> <p>Trabajo Grupal</p>	1 seminario de Prevención, seguridad y medio ambiente
		Difundir modelos de negocios asociativos exitosos para la industria	<p>Conceptos de asociatividad y cooperativismo.</p> <p>Modelos de negocios asociativos a través de tecnologías de información.</p> <p>Experiencias de un modelo gremial de Asociatividad. ASIMET</p> <p>Experiencia de modelos de gestión asociativa SILCOSIL.</p> <p>Herramientas de apoyo de neocios asociativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1 seminario de Diseño de un modelo de asociatividad

Mejoramiento de la competitividad de la industria del mueble y la madera en varias comunas de Santiago con foco en la comuna de La Granja
Informe Final- Informe Técnico

	<p>Exponer resultados del proyecto . Hacer una evaluación de las actividades realizadas y concretar los desafíos pendientes</p>	<p>Palabras del equipo del Nodo y representante de los empresarios .</p> <p>Historia del muebles a través del tiempo y la actualidad</p> <p>Resultados de las actividades del Nodo y presentación de desafíos</p> <p>Ceremonia de premiación empresas y</p> <p>Cierre con cocktail de clausura</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1seminario de Cierre Resultados y desafíos
--	--	---