

TALLER LIDERES 11



SEMINARIO CERTIFICACION CALIDAD DE MUEBLES



SEMINARIO DE PREVENCION, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE



EXPOMUEBLES SANTA ROSA



TALLER DE LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO 11



CURSO Y TALLER DE GESTION EN PRODUCCION

"55"



CURSO Y TALLER DISEÑO 1 Y 11

CLASES



PROTOTIPOS INNOVADORES



TALLERES



CURSO Y TALLER GESTIONEN COMERCIALIZACION PARA MUEBLISTAS



CURSO Y TALLER DE CALIDAD APLICADA PARA MUEBLISTAS



SEMINARIO CIERRE



CONSTITUCION COOPERATIVA ASIMC CHILE



ARTICULOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD





E.2 ANALISIS Y CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

A la fecha de ejecución del presente informe se contabiliza un 100% de avance de las actividades programadas.

Resulta importante al momento de cuantificar los resultados obtenidos, tener presente cuales eran los objetivos específicos de este proyecto para objetivizar la evaluación.

Los objetivos específicos del Nodo del Mueble y la Madera corresponden básicamente a disminuir las brechas tecnológicas, de gestión y de comercialización de los empresarios del mueble y la madera de la región metropolitana, focalizados en la zona sur. Esta situación se abordó 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 esperaba 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. Es así como se logró la participación de 92 empresas, de las cuales cerca de 25 constituyeron un núcleo mas consolidado y con permanente atención. La cantidad de empresas proyectadas de atender eran 60. La cantidad de capacitados a través de los cursos fueron 126 personas, mientras que los participantes en los talleres fueron 178 y 126 participaron en los seminarios.

El alto numero de empresas participantes es un indicador que es posible focalizar nuevas acciones de carácter asociativo en el mediano plazo.

Los resultados de las actividades realizadas por CONAF Regional Metropolitana como Nodo Tecnológico del Sector Secundario de la Madera han sido orientadas a contribuir al aumento de las capacidades de competir de micro y pequeñas empresas pertenecientes al sector "mueblistas" a través de la innovación tecnológica y el acceso a nuevas tecnologías. Situación que se abordó a través de 2 talleres donde conocieron por dentro fabricas lideres en fabricación de muebles y en uso de tecnologías.

Otro de los resultados de las actividades realizadas como Nodo Tecnológico del mueble y la madera, corresponde a la clara identificación de CONAF Regional Metropolitana, como entidad de acercamiento entre el empresario y los instrumentos disponibles de CORFO, principalmente orientados a la innovación.

También podemos anotar como resultado que las empresas atendidas tienen un mayor conocimiento de los instrumentos de fortalecimiento empresarial del Estado, con énfasis en los instrumentos disponibles de Innova Chile, lo que servirá para guiar la continuidad en el fomento a todas aquellas empresas interesadas en seguir creciendo de la mano no sólo de INNOVA, sino de todas aquellas entidades fiscales de apoyo y fortalecimiento al empresariado del mueble y la madera

El impacto del proyecto se visualiza ya en el corto plazo y se hará mas palpable en el mediano plazo en áreas de la producción, comercial y la asociatividad. El

impacto del Proyecto en el área de la producción se verá reflejado en la mejor planificación del proceso de producción, en mejoras en el diseño de los muebles, en la definición de atributos tanto de la calidad de los insumos ocupados como de los muebles producidos. Por su parte, el área comercial se verá beneficiada con el desarrollo de nuevas y mejoradas imágenes corporativas, con el uso de planillas computacionales para ordenar sus registros y sistemas contables, como a su vez por la mirada estratégica de los mercados que le permite ahora segmentarlos y con ello estar conciente de los requerimientos del público objetivo en cuanto a calidad y diseño, definiendo el destino de sus productos. Todo esto irá en directo mejoramiento de las ventas, por medio del aumento de la capacidad del empresario atendido de comercializar los productos de su empresa, aumentando la capacidad del empresario para identificar instrumentos y manejar mecanismos que le permitan vender más y mejor. Introducción de nuevos productos en el mercado al introducir cambios sustantivos para mejorar e innovar su producción. Aumento de la capacidad del empresario de evaluar las potencialidades y limitaciones del mercado, considerando la evolución de la competencia y los mecanismos que utiliza para informarse de la demanda de sus productos.

Cabe destacar como uno de los principales resultados en este corto período de 12 meses la Conformación de una Cooperativa de Trabajo ASIMC Chile, donde participan 9 de nuestras empresas beneficiarias, lo que refleja, la nueva perspectiva de los empresarios respecto de sus fortalezas y debilidades, como así mismo de las oportunidades y amenazas del mercado.

Este fuerte interés entre algunas empresas por la asociatividad ha propiciado la generación de intercambios de conocimientos y la posible relación de intercambios comerciales y hace vislumbrar la generación de nuevos proyectos asociativos.

F) IMPACTOS DEL PROYECTO

F. 1 IMPACTOS DE ORDEN TÉCNICO-ECONÓMICO

Antes del Nudo

Dentro de las carencias detectadas y abordadas por el Nudo del Mueble y la Madera nos encontramos con la falta de especialización en la producción, la falta de mano de obra especializada y maquinaria mal o subutilizada, falta de calidad en el diseño de los productos. Por otra parte, la producción se hace sin sistemas de seguridad, existe desconocimiento de la reglamentación. Las medidas que se toman para amortiguar o evitar los impactos al medio ambiente son mínimas. En materia relacionada con la gestión administrativa y comercial hay importantes carencias en materia contable, su estructura organizacional es inestable, la compra de insumos no es planificada y sus relaciones comerciales son mas bien informales, no realizan estudios de mercados, siendo su inserción en el mercado intuitiva y carecen de estrategia de ventas. Muchos de los empresarios tienen deudas impagas y desconocen los instrumentos de negociación de sus deudas. Las Tecnologías de información utilizadas, son escasas.

Después del Nudo

- 2 Empresas aplicando el sistema SS (organización, orden, limpieza, limpieza estandarizada y mejoramiento)
- 24 Empresas con nuevos conocimientos en el uso de tecnologías aplicadas a la industria del mueble.
- 8 Empresas capacitadas en la Aplicación de Autocad como herramienta de diseño.
- 13 Empresas utilizando metodologías para sistematizar la creatividad
- Creación de 6 prototipos de muebles innovadores
- 12 empresas crearon manuales instructivos de uso y mantenimiento de sus máquinas y definieron los atributos de calidad de sus muebles
- 12 Empresas definieron los roles y responsabilidades de sus empresas y una política de calidad
- 19 Empresas capacitadas en las normativas y medidas necesarias para mantener la seguridad en sus empresas y prevenir accidentes de sus trabajadores, como también amortiguar los impactos medio ambientales
- 25 empresas interiorizadas de los requisitos para optar a la certificación de calidad de sus muebles

- 11 empresas han implementado un plan comercial , correspondiente a las empresas participantes en el curso de Gestión Comercial , logrando que 3 de ellas diseñaran y crearan una nueva imagen corporativa para su empresa y sitios web.
- También 11 empresas lograron identificar sus nichos de mercado, sus fortalezas y debilidades.
- 19 Empresas conocen los distintos procesos productivos y las distintas estrategias de manufactura y su gestión en fabricas de muebles.
- 26 Empresas conocen instrumentos para la reprogramación de créditos a través de CORFO y otros instrumentos de fomento del Estado.
- 23 Empresas conocen el uso del computador como una herramienta de ayuda para su contabilidad, inventarios, planillas de sueldo, listado de clientes y proveedores, correo electrónico, navegar en internet para el conocimiento del mercado y búsqueda de diseños, entro otras utilidades.
- 14 Empresas están capacitadas para diseñar un sistema de control de calidad en procesos de fabricación de muebles.
- 10 Empresas conocen ejemplos de Asociatividad exitosos y conocen los distintos tipos de Asociaciones y Cooperativas.
- 9 empresas han conformado con apoyo del Nodo una Cooperativa de Trabajo.

ANEXO 1: ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

ANEXO 2: LISTADOS DE ASISTENCIA