



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS
INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y
PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA**

Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

**ASESORÍA COMERCIAL A LA
ASOCIACION DE ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**

Presentado por:

MALCA IRINA SALGUEDO CHAMORRO
ASESOR COMERCIAL
CARIBE



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326
/27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



1. Contenido

INTRODUCCIÓN2

2. OBJETIVOS3

2.1 Objetivos Específicos.....3

3. PERFIL DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR 4

4. DESARROLLO5

5. RECOMENDACIONES8





INTRODUCCIÓN

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia S.A, quienes conforman un convenio Interadministrativo N° 285 de 2018, adelantan el Programa de “Fortalecimiento Productivo y Empresarial de las Comunidades Indígenas y Comunidades Negras, Afrodescendiente, Raizales y Palenque – NARP en Colombia” con el objetivo de estimular la actividad artesanales, potenciándola como alternativa productiva y promocional e impulsar la apertura de nuevos mercados.

El presente documento compila la implementación de la perteneciente “**ASOCIACION ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**” de raíces Afrodescendientes, donde se identificaron las brechas y oportunidades de mejora que tienen la asociación respecto a las características analizadas y se procedió a definir la estrategia de intervención más adecuada, a corto plazo, para alcanzar la exigencia del mercado en el que actualmente se encuentra ubicada la Asociación.

El presente documento desarrolla los resultados de la aplicación los **EJES DE FORMALIZACION Y COMERCIALIZACION Y MERCADEO**, que hacen parte del Plan de Mejora de la Comunidad.





2. OBJETIVOS

Fortalecer a la **ASOCIACION DE ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**, promoviendo la actividad artesanal, a través de la implementación de los Ejes de formalización empresarial, Comercialización y mercadeo, llevando acabo la ejecución de planes de mejora de la comunidad.

2.1 Objetivos Específicos

- Diagnosticar que variables o factores inciden en el Componente comercial de las Comunidades Indígenas y NARP de la Región Caribe.
- Concientizar, instruir y capacitar a los miembros de las comunidades y asociaciones en los ejes de Formalización y Comercialización y mercadeo.
- Prevenir sobre los posibles riesgos generado por la falta de conocimiento en el Marco Legal, comercial, contable, tributario y ambiental.
- Implementar herramientas comerciales que fortalezcan el registro de las operaciones de las Comunidades y/o Asociaciones.





3. PERFIL DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR



La comunidad de **ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**, integra un grupo de artesanos comprometidos en los oficios artesanales, tales como Hamacas, cerámicas, tejidos en macramé, porcelanicrón, talla en coco, croché, muñecas de trapo, vaciado.

Actualmente se encuentran posesionado en el Corredor Artesanal del centro de Cartagena, Están constituido como una Asociación inscrita ante Cámara de Comercio desde 26 de junio de 1997; su objeto Social es brindar el bienestar social y económico del artesano y el desarrollo de la Artesanía, a su grupo de artesanos.

Su principal objetivo es Motivar y gestionar el fortalecimiento de los asociados a través de capacitaciones, el grupo cuenta con esta fortaleza dado que la Asociación se relaciona con aliados estratégicos tales como: La Cámara de Comercio de Cartagena que constantemente le ofrece cursos y capacitaciones de fortalecimiento Productivo y empresarial, en estos momentos el grupo de artesanos se encuentra realizando capacitación de Accesorios y artesanías con esta entidad, es apoyado por entidades institucionales como el IPCC (Instituto de Patrimonio Cultural de Cartagena).





4. DESARROLLO

Dentro de las Situaciones identificadas en la Comunidad de **ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**, según el diagnóstico se encontraron las siguientes situaciones:

Formalización Empresarial.

En aspectos de formalización la Asociación de Artesanos Unidos de Bolívar, se identificó que existen dos grupos de Asociados: Asociados fundadores y Afiliados Beneficiarios.

Se identificó que los asociados fundadores, poseen ciertos problemas de comunicación y toma de decisiones, esta situación genera cuellos de botellas desde las directivas de la asociación., en consecuencia existes incumplimientos en las obligaciones adquiridas por la Asociación. La Sra. Piedad como representante legal, ha llevado acabo mantener las directrices de la Asociación con el apoyo del grupo de artesanos beneficiarios.

En los aspectos contables, tributarios y financieros, cuenta con una estructura financiera, pero su estado de iliquidez, conlleva a pasar muchas dificultades para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Se identificó que no llevan un registro de inventario, no saben cuanto stop de inventario permanece, también se identificó que desconocen los productos de alta y baja rotación, los inventario son llevado de manera individual como artesanos, es decir la Asociación no cuenta con inventarios propios.



El grupo de asociados no cuenta con un fondo que cubra los diferentes rubros, por la diversidad de oficios que realizan, manejan sus propios recursos a nivel individual.

Identificadas estas situaciones se inicia con un plan de acción para fortalecer cada una de las debilidades establecidas en la comunidad de **ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR**

A través del Eje de Formalización empresarial del Componente Comercial se iniciaron con Capacitaciones y sensibilizaciones en aspectos tales como: Talleres de Formalización empresarial, Fondo Comunitario, Registros contables e Inventarios, primordialmente para apropiar al Grupo de Artesanos de Asociación de Artesanos de Bolívar, los conceptos y definiciones básicas, enfocado en un lenguaje empresarial, con la utilización talleres interactivos y pedagógicos.

Se obtuvo como resultados en la ASOCIACION DE ARTESANOS UNIDOS DE BOLIVAR para los procesos de Formalización empresarial:

Inicialmente se logró empoderar a los Asociados beneficiarios en los temas referentes a Formalización empresarial, motivo por el los artesanos beneficiarios cuentan con tiendas



pertenecientes al Régimen simplificado pero están aliados con vinculadas en la asociación, a través de sensibilización en los aspectos legales, tributarios y comerciales, lograron colocarse al día en entidades tales como Cámara de comercio y estado actual con la Dian.

En el marco de los riesgos Comerciales, laborales, tributario y financiero, fue difícil acceder con el equipo de asociados propietario, se espera que seguido el programa se fortalezca esta área y generar socialización en temas de gobierno corporativo.



En relación con los aspectos de inventario, se logró en esta primera etapa del proyecto fortalecer dos líneas de Producto: Línea del Coco y Bisutería debido a su diversidad de productos artesanales, los productos que elaboraban para estas líneas se generaron como inventarios propios de la asociación, del cual fue un gran avance, a través de las capacitaciones se logró que llevaran los registros de los mismos.

Se logró crear un fondo comunitario, entre el grupo de artesanos beneficiarios, por cada venta realizada se aporta un 20% de la Utilidad, asignando unos responsables tales como Zully del Carmen Salvador Guerrero CC. 45.453.940 Responsable de las entradas y salidas de dinero, Rossana del Carmen Bustillo CC. 45.490.590 Veedora del Fondo Comunitario, el cual se logró que la comunidad de artesano llevara el registro de entrada y salidas de dinero en el libro de contabilidad, generando confianza en el grupo de artesanos beneficiarios.

Comercialización Empresarial:

De acuerdo al diagnóstico identificado en los aspectos comerciales y de mercadeo se encontraron las siguientes situaciones:

Dicho brevemente se lograron los siguientes resultados:



Se identificó que parte de los integrantes que conforma la asociación Beneficiarios, aunque son artesanos se dedican a la compra de productos artesanales, para la venta, esto conlleva a que su fuerte como artesanos productores se esté perdiendo, por consiguiente no existe una identidad propia con el producto que ofrecen al mercado; no existe un plan de mercadeo definido con el grupo de artesanos posicionados en el corredor artesanal, los artesanos no manejan stop de inventario

materia prima.

Se identificó que existe mucho desconociendo en los costos de los productos para la venta, los precios de los mismos, son asignados empíricamente, como asociación no tienen un catálogo de precios unificado, aunque se encuentran con gran posicionamiento en el corredor



Artesanal del Centro de Cartagena no existen estrategias de comercialización y mercadeo como asociados.



De acuerdo a las situaciones planteadas se inició con plan de acción a través del eje de Comercialización y mercadeo, se realizaron Jornadas de capacitación y sensibilización en talleres tales como: Técnicas y habilidades en venta, Costos, Gestión y Control de la materia prima, estrategias de comercialización y mercadeo, agenda de clientes, donde se realizaron talleres interactivos y escenarios de ventas.

Se logró que el grupo de artesanos Beneficiario generaran sentido de permanencia, en ser parte de la asociación por el trabajo en equipo que iniciaron con el programa, por consiguiente para la elaboración de los nuevos productos, se delegaron roles y responsabilidades para el Control de la materia prima, asignando como responsable a Miladis para el control de la materia prima de la Bisutería, y Zully para el grupo del Coco, dentro de sus responsables las artesanas a través de comités de Informes Inventario de Materia prima.

A través de los talleres de Costos, se logró asesorar a cada artesano según la línea que maneja para el costeo de sus productos, donde se generó destreza en el grupo dado al desconocimiento en aspecto de Rentabilidad y Utilidad sobre el costo del producto, por otro lado para los productos nuevos se logró definir una lista de precio de productos con los productos de la Asociación.

La asociación de artesanos Unidos de Bolívar como comunidad nueva, tuvo la experiencia de participar en la feria empresarial de Herencias NARP en la ciudad de Cartagena, se logró que los artesanos mostraran sus técnicas y habilidades en venta en escenarios de alto nivel, se logró registrar una agenda de clientes potenciales para su respectivo seguimiento.

Finalmente se logró, la actualización de las redes sociales, y asignar un responsable para su respectivo manejo, manteniendo la publicación de los diferentes eventos comerciales, y ofrecer promociones y descuentos por este medio.





5. RECOMENDACIONES

Para la Asociación de Artesanos de Bolívar se recomienda, ampliar el nivel de capacidad productiva, incrementando cada oficio con mayor número de artesanos; para la línea de Bisutería y Coco, seguir ampliar el número de artesana y fortalecer la labor de la transmisión de saberes para los mismos integrantes del Grupo.

Se recomienda llevar a cabo el plan de mercadeo focalizado, llevando acabo los objetivos propuestos a corto y mediano plazo.

Se recomienda fortalecer a la Asociación con capacitaciones en los procesos de producción y manejo de movimiento de tiempos.

