



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 ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DEL HIGUERON

Presentado por:

MALCA IRINA SALGUEDO CHAMORRO

ASESOR COMERCIAL



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





1. Contenido

INTRODUCCIÓN2

2. OBJETIVOS3

2.1 Objetivos Específicos.....3

3. PERFIL DE LA ASOCIACION DE ARTESANOS DEL HIGUERON 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 “**ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DEL HIGUERON**” de la etnia afrodescendiente- Negros, 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 FORMALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO, que hacen parte del Plan de Mejora de la Comunidad.





2. OBJETIVOS

Fortalecer a la **ASOCIACION DE ARTESANOS DEL HIGUERON**, 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 DEL HIGUERON



La **ASOCIACION DE ARTESANOS DEL HIGUERON**, se encuentra inscrita en Cámara de Comercio de Sincelejo a partir del 24 de noviembre de 2011.

Su principal objeto social construye a la defensa y derechos de las comunidades negras del Corregimiento de Higuero y del municipio de San Onofre de Torobe, para garantizar la satisfacción de sus necesidades básicas y el logro de niveles de bienestar social equitativo y perdurable de su población. Así mismo, ejecutar una serie de objetivos puntuales

tales como:

- Apoyar el Desarrollo socioeconómico de las comunidades Afrocolombianas de Higuero.
- La Elaboración de la Promoción de artesanías típicas.
- La Explotación de la Agrícola, ganadera, cría de especies menores, Piscicultura, Apicultura en General.
- Ejecutar proyectos productivos y sociales de acuerdo a los Usos y costumbres Afro.
- Suscribir convenios, acuerdo y contratos con otras personas naturales y jurídicas, públicas y privadas del Orden nacional e internacional.

Está conformado con un grupo de más de 15 artesanos en el Oficio, Hombres en Ebanistería, Trabajo en manera, y mujeres Tejeduría en iraca y cepa de Plátano.





4. DESARROLLO

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

Formalización Empresarial.

En aspectos de formalización la Asociación de Artesanos del Higerón, se identificaron las siguientes situaciones:



Se identificó que el taller de producción de la Asociación no cuenta con las medidas seguridad en términos de medio ambiente, afectando a la comunidad por la viruta que promueve la madera en los diferentes hogares de la comunidad de Higerón.

En aspectos financieros y contables se identificó que la Asociación tiene atrasos en los procesos contables, no contemplan un presupuesto para inversión ambiental

Se identificó que los miembro de la asociación han presentado dificultades con el manejo recursos financieros en años anteriores, esto ha generado malos climas organizacional en la asociación.

Se identificó que no cuentan con un Fondo comunitario para sus operaciones, por la venta de cada producto los artesanos no realizan provisiones.

Se identificó en aspectos de manejo de Inventario las siguientes causas:

- Falta de registro de Control de Inventario
- Falta de Organización de los puestos de trabajo

Identificadas estas situaciones se inicia con un plan de acción para fortalecer cada una de las debilidades establecidas en la comunidad de **ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DEL HIGUERON**:

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 **ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DEL HIGUERON** para los procesos de Formalización empresarial:



El mayor logro de la Asociación de Artesanos del Higuerón, fue la compra de un nuevo lote para el traslado del taller de la producción que se encuentra en zonas aledañas a la comunidad, a través de la apropiación de los conocimientos en materia de responsabilidad ambiental y social, siempre la comunidad y el grupo es afectado por la viruta que desprende la madera en cada uno de sus procesos, por ende este avance permite, adecuar los procesos de producción en el nuevo terreno y el taller anterior va quedar como vitrina

y exhibición de productos y almacén de productos terminados.

Otro avance en temas de formalización, fueron los vínculos de confianza y credibilidad que iniciaron los artesanos, el Sr Blas Blanco y Carmelo Castillo, por conflictos a nivel interno de la asociación, este gran lazo activo la capacidad de producción de la Asociación la cual se encontraba dividida por los dos artesanos.

Comercialización Empresarial:

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



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





Cuentan con herramientas de promoción y publicidad, pero no son utilizadas dado a los inconvenientes internos de los asociados, algunos asociados para la comercialización de sus productos cuentan con catálogos de productos de manera individual.

Se diagnosticó que el grupo artesanal no cuenta con una medición de los segmentos de mercado, no posee indicadores de tendencias de crecimiento; han participado en diferentes eventos comerciales, interactuando con compradores potenciales, el Sr Carmelo líder Artesanal de la Asociación, ha tenido experiencia en estos escenarios potenciales, pero no todos los asociados tienen este tipo de interacción con los

compradores.

La asociación no conoce con exactitud los costos de los productos, esto conlleva a perder dinero y tomar decisiones no acertadas sobre precios de venta, los controles de la materia prima son llevados de manera empírica generando acabo desperdicio o pérdida de material.



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.

Dicho brevemente se lograron los siguientes resultados:

A través de los planes de mercadeo se logró el diseño de estrategias que fueron puesto en marcha tales como la trasmisión de saberes a los jóvenes del higuero, esta actividad incrementa la capacidad de producción de la

Asociación, tanta en la línea de talla de Madera como la línea de Tejeduría de Iraca.





Otro de los logros fue asignar responsables en la gestión y control de la Materia prima, logrando controlar desperdicio en la misma, cabe resaltar que dentro de este proceso se realizaron sensibilizaciones ante el buen ambiente de trabajo, el cual se encontraba en completo desorden por las montañas de viruta de madera, se logró sensibilizar a los artesanos, actualmente tienen un cronograma de actividades donde asignan actividades de limpieza en el taller, ese proceso ayuda a optimizar los movimientos de tiempo en el área de producción.

Finalmente, se logró generar una lista de precios que permitió conocer los costos reales de los productos fabricados y generar análisis de rentabilidad y utilidades de los productos artesanales.

5. RECOMENDACIONES

En aspectos de formalización se recomienda que la Asociación inicie un proceso de reconstrucción contable el cual se encuentra en atraso.

Se recomienda gestionar en la Dian, solicitud de estado de cuenta de la Asociación.

Realizar el cambio de representante legal, ante la reforma de los estatutos de la Asociación.

Se recomienda hacer Talleres en diagrama de recorrido para los procesos de producción.

