



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 Y ARTESANAS DE
SAN BASILIO DE PALENQUE**

ASOAPA

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 Específicos3

3. PERFIL DE LA ASOCIACIÓN ASOAPA4

4. DESARROLLO5

5. RECOMENDACIONES7



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





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 Y ARTESANAS DE SAN BASSILIO DE PALENQUE**” de la etnia Palenquera, 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 COMERCIALIZACION Y MERCADEO, que hacen parte del Plan de Mejora de la Comunidad.





2. OBJETIVOS

Fortalecer a la **ASOCIACIÓN DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE SAN BASSILIO DE PALENQUE**, 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 ASOCIACIÓN ASOAPA



La **ASOCIACION DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE**, inscrita en Cámara de Comercio el 26 de noviembre del 2010, como entidad sin ánimo de Lucro, tiene como Oficio artesanal trabajo en madera, luteria y totumo.

Dentro de las fortalezas de la ASOAPA se encuentra ubicada en el corregimiento de San Basilio de Palenque como territorio reconocido por la Unesco como Patrimonio Oral e inmaterial de la Humanidad, y por el Ministerio de Cultura; esto conlleva que muchos Turistas lleguen a visitar este corregimiento y sus productos artesanales sean comprados por este tipo de cliente.

Dentro su Objeto Social tiene como principal objetivo:

- ✓ La Producción, promoción y comercialización de productos artesanales a nivel Municipal, departamental, nacional e internacional.
- ✓ Generar intervención ante los órganos gubernamentales y empresas privadas en el fomento del desarrollo Artesanal en Colombia.
- ✓ Realizar actividades de promoción, divulgación y la presentación tradicional artesanal, con exposiciones, ferias, conversatorios.
- ✓ Buscar medios de comercialización de productos y el mejoramiento del mismo.
- ✓ Fomentar el establecimiento de cultivos de árboles de maderables, que apoye la actividad artesanal.





4. DESARROLLO

Dentro de las Situaciones identificadas en la Comunidad de **ASOCIACIÓN DE ARTESANOS Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE**, según el diagnóstico se encontraron las siguientes situaciones:

Formalización Empresarial.

En aspectos de formalización la Asociación de ASOAPA, se identificaron las siguientes situaciones:

Se identificó que su certificado de Existencia y representación legal, no cuenta con Número de identificación tributaria (NIT), esto conlleva que la Asociación aún no ha realizado el proceso de inscripción en la DIAN; tiene desconocimiento en aspectos legales, comerciales y tributarios.

No registran libros de contabilidad donde registren sus operaciones financieras, el grupo de artesanos se dedica a conseguir recursos por sus propios medios, por consiguiente no posee fondos como asociación.



No existen registros de inventarios muchos de los artesanos tienen sus productos en sus hogares, no existe articulación para identificar el número de artesanías en su totalidad.

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 Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE**

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 Y ARTESANAS DE SAN BASILIO DE PALENQUE** para los procesos de Formalización empresarial:

Se logró la creación de un fondo comunitario, el cual los artesanos comenzaron a dar aportes mensualmente de \$ 30.000 sea en dinero o mercancía para su sostenimiento, seguido se logró dar apertura al libro de contabilidad para llevar los controles de





las entradas y salidas de dinero del fondo, se logró asignar responsabilidades y roles al grupo de artesanos que administren los recursos financieros de la Asociación.

Por otro lado se realizaron jornadas de sensibilización en aspectos de formalización empresarial, dado a la situación legal de la asociación, el grupo de Artesanos realizó varias convocatorias para definir la situación legal de la Asociación, pero no hubo quorum en las reuniones realizadas, fueron más de tres reuniones que a través del procesos se realizaron, en ninguna asistió el número de asociados convocados, por ende se agotaron estas instancias en el proceso legal de constitución de ASOAPA.



Se logró que los artesanos de ASOAPA, se dedicaran a la elaboración de productos artesanales para la Asociación, a través de aportes iniciaron la compra de la materia prima, para la fabricación de Tambores y maracas, se asignaron responsabilidades para el stop de inventario a cargo del artesano líder Sr Donicel para la administración.

Comercialización Empresarial:

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

Se diagnosticó que la comunidad de artesanos de ASOAPA, no manejan ni controlan la materia prima, esto se debe a que los artesanos manejan sus productos de manera independiente, tienen desconocimiento del costo de los productos terminados, no saben como generar estrategias de comercialización, tienen muy poca experiencia en participación de eventos comerciales.

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 la compra de materia prima, la comunidad logró generar mecanismo de control y asignar responsable para este rol, asignando como responsable al sr Donicel para la línea de Talla de madera y Totumo. Se realizó socialización en aspectos de estrategia de comercialización donde se logró que los artesanos se apropiaran del contexto y





lenguaje empresarial y se realizó acompañamiento en el diseño de estrategias para el plan de mercadeo.

Se logró generar una lista de precio, a través de capacitación y talleres de costo donde los artesanos adquirieron habilidades para el costo de los productos, identificando la rentabilidad y utilidad representada en cada producto.



La participación en la feria empresarial de Herencias **NARP** en la ciudad de Cartagena, fue un logro grande para el grupo de artesanos, se logró que los artesanos generaran habilidades y técnicas para los cierre de negocios, y generar una agenda de cliente para su respectivo seguimiento.

5. RECOMENDACIONES

En los procesos de constitución de ASOAPA, luego de agotar los recursos en convocatorias para reformar y seguir con el proceso de formalización, se recomienda recibir asesoría especializada en el área jurídica de cámara de comercio de Cartagena, para seguir con los trámites pertinentes, logrando no perder la antigüedad.

Se recomienda realizar capacitaciones de estrategia Organizacional y Apropiación de cliente.

Seguir actualizando la Redes sociales y publicar todos los eventos sea de participación en feria o actividades realizadas para la comunidad como responsabilidad social.

