artesanías de colombia | LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Manual de Buenas Prácticas*

## *Estrategia de Gestión Social Integral*

## *– Protocolos de abordaje –*

SUBGERENCIA DE DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL

Los oficios artesanales son un legado de la cultura de nuestros antepasados, en donde la creatividad, el ingenio, el trabajo continuo y en equipo de las familias y el desarrollo del sector se constituyen en elementos fundamentales para su supervivencia. En los oficios artesanales debe consolidarse una actividad profesional concreta en un nivel preponderantemente manual, conforme a sus conocimientos, habilidades técnicas, artísticas y que se constituyen en expresiones auténticamente culturales que debemos valorar y preservar.

Es necesario que en el ámbito familiar de los artesanos se consolide el trabajo en equipo y amor por los oficios que se desarrollan en cada comunidad como elementos fundamentales para consolidarlos, desarrollarlos y convertirlos en trabajos profesionales que proyecten a los integrantes de estas comunidades en personas que contribuyen al desarrollo del país en este importante sector de la economía.

Para lograr el relevo generacional en los oficios artesanales es necesario que las comunidades artesanales implementen planes de relevo, incluyendo en ellos estrategias que motiven a las nuevas generaciones a continuar con el legado tradicional de las artesanías y que el gobierno enfoque el sector sólidamente dentro del plan de desarrollo para lo cual es relevante considerar:

1. El artesano debe convertirse en un motivador dentro de su familia, para lograr que el oficio se admire y se le dé la relevancia e importancia reconociéndolo como una actividad profesional, que desarrollada en forma organizada y planificada puede contribuir al desarrollo integral del ser humano, como cualquiera otra profesión.

Así mismo debe estar dispuesto a transmitir el conocimiento de forma organizada y precisa, estableciendo protocolos para tal efecto, los cuales podrán ser desarrollados con el apoyo de entes organizados del sector como es el caso de Artesanías de Colombia.

La motivación del oficio artesanal a las nuevas generaciones, requiere de una preparación por parte de los artesanos para que la pueda proyectar de una forma dinámica, convincente y estructurada; para lo cual es necesario también el apoyo de profesionales expertos en este tema.

2. Las comunidades artesanales deben hacer un cambio de paradigma y permitir que las nuevas generaciones trabajen de forma innovadora ya que solo de esta manera podrán competir en mercados globales. Esta estrategia requiere de una adecuada apertura al cambio la cual debe ser desarrollada con el acompañamiento de profesionales expertos en el cambio y la innovación, conservando siempre el legado ancestral mediante la comunicación directa con el artesano productor y con la introducción de nuevos enfoques en los desarrollos del producto que lo hagan siempre atractivo y vigente.

3. Igualmente es necesario que se integre e incluya de manera contundente y precisa el sector artesanal dentro de los sectores de la economía del país, capacitando y sacando del analfabetismo a muchos grupos artesanales para que los artesanos puedan orientar y consolidar sus decisiones tanto de: organización, desarrollo, como de producción y comercialización de una manera eficiente, eficaz y productiva y con enfoque en la alta calidad, certificación y competitividad.

Entre todos los actores involucrados debemos estructurar un acápite que determine los distintos lineamientos y estrategias para posicionar el sector dentro de la economía del país, proyectándolo como un sector clave, dinámico y sostenible que garantice la supervivencia para las actuales y futuras generaciones dedicadas en la actualidad a estos oficios y los que se formen en esta importante profesión.

Artesanías de Colombia SA - BIC atendiendo al Plan Nacional de Desarrollo 2023-2026: Colombia potencia

mundial de la vida, territorio de paz total, ha diseñado y puesto en marcha **la Estrategia de Gestión Social Integral – GSI** como eje transversal del accionar de la entidad, priorizando al artesano como ser humano: sus emociones, pensamientos, sentimientos y diferentes problemáticas.

Para Artesanías de Colombia S.A.-BIC el desarrollo y fortalecimiento del artesano es lo más importante. El principal propósito de la Estrategia de Gestión Social Integral GSI es el de potencializar su SER, a través de un abordaje psicosocial, para fortalecer su oficio, aumentar su producción artesanal, y e incrementar sus beneficios económicos. De esta manera, mejorar su calidad de vida, promover su bienestar integral, y preservar su legado ancestral y cultural, contribuyendo a la construcción de una Colombia, Potencia Mundial de la Vida, y territorio de paz total.

Para poner en marcha en los territorios la estrategia de Gestión Social Integral, bajo el lineamiento de nuestra Gerente General, Doctora **Adriana María Mejía Aguado**, y con el liderazgo del Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del sector Artesanal doctor **José Rafael Vecino Oliveros,** asi como el equipo interdisciplinario de Gestión Social Integral y el equipo de profesionales de la entidad, han construido los **"Protocolos de abordaje para el sector Artesanal"**, documentos pioneros que reúnen los procedimientos técnicos y lineamientos de relacionamiento con las comunidades de artesanos, que son de obligatorio cumplimiento para todos nuestros equipos y con los que trabajaremos en todos aquellos territorios a los cuales jamás ha llegado el Estado, para contribuir en la solución a las diferentes problemáticas de los artesanos en Colombia.

"Un artesano feliz, generará mejores índices de producción"

José Rafael Vecino Oliveros

# *Contenido*

1. Estrategia de Gestión Social Integral - GSI.

2. Rescate, codiseño y desarrollo de producto.

3. Territorio moda y joyería.

4. Territorio, materias primas y sostenibilidad.

5. Emprendimiento, comercialización, y reinversión.

6. Mapa artesanal.

7. Medalla a la maestría artesanal.

8. Propiedad intelectual.

9. Tipos de sociedades.

10. Unidad de formación.

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

*"Un artesano fortalecido, feliz, tendrá mayores índices de productividad"*

*Gestión social integral*

# *Estrategia*
# Gestión Social Integral
## *- Protocolo de abordaje -*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Contexto artesanal*

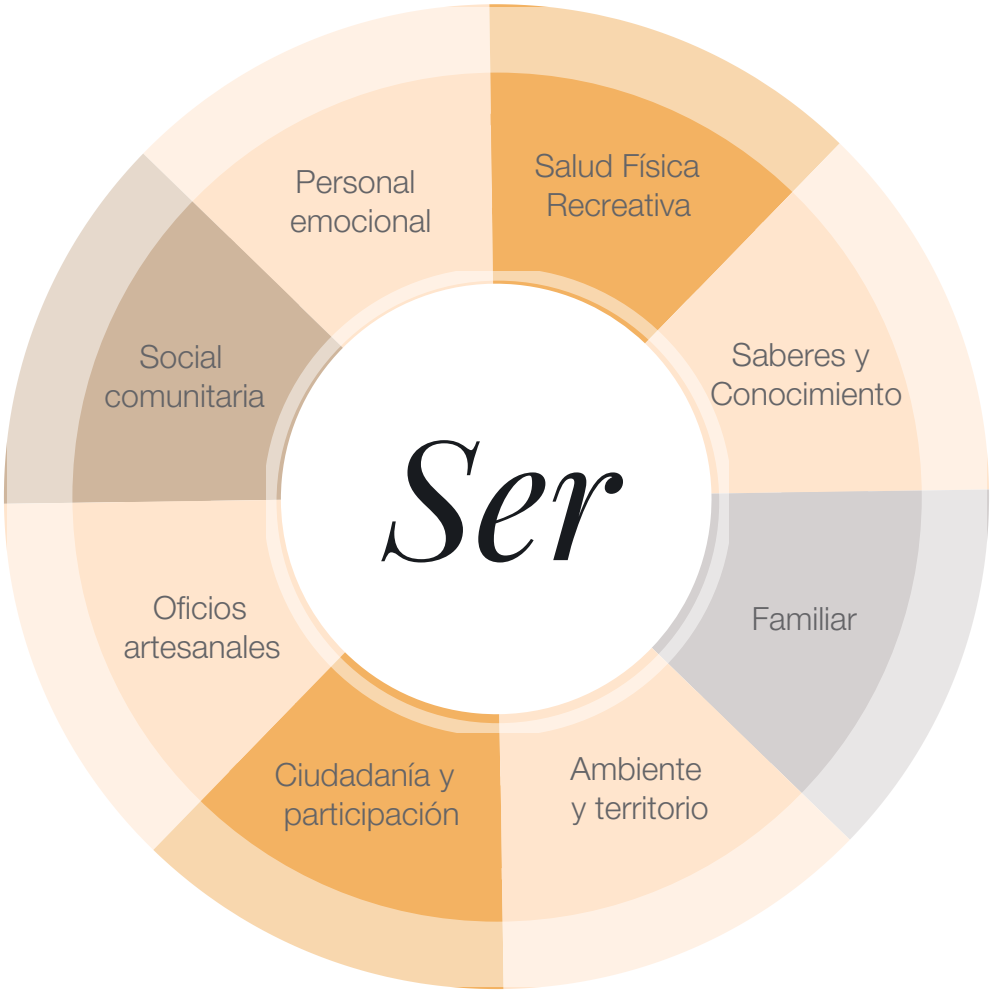
Para Artesanías de Colombia el desarrollo y fortalecimiento del artesano es lo más importante, el propósito es potencializar su SER a través de un abordaje psicosocial para fortalecer su oficio, aumentar su producción artesanal, y sus beneficios económicos. De esta manera mejorar su calidad de vida, promover su bienestar integral, preservando a su vez su legado ancestral y cultural, contribuyendo a la construcción de una Colombia Potencia Mundial de la Vida, y territorio de paz total.

# *Gestión Social Integral - GSI*

La Gestión Social integral de Artesanías de Colombia reconoce al artesano, como un SER dotado de conciencia y voluntad, que conoce y actúa en conformidad con sus propios designios.

Portador de Derechos y con capacidades, un Ser que tiene sentido. Tiene noción del futuro y del pasado, con valores y con un plan de vida.

# *Areas de equilibrio del ser*




La Gestión Social integral de Artesanías de Colombia busca desarrollar y fortalecer al Ser – Artesano- desde sus áreas de equilibrio:

## *Personal – Emocional*

Esta área comprende el trámite de emociones y el aumento del autoestima y el autoconcepto, reconociendo el valor de su actividad, su historia y su legado.

## *Saberes y Conocimiento*

En esta área se valora el saber que tiene el artesano. Se busca potencializar estos conocimientos y generar una apropiación y la transmisión de estos a la familia y a la comunidad.

## *Familiar*

Esta área plantea fortalecer la relación entre los artesanos y cada uno de los miembros de su sistema familiar, construyendo vínculos de confianza, de respeto, de tolerancia, de generosidad y reciprocidad; disminuyendo o atendiendo problemáticas de carácter personal e interpersonal.

## *Salud física recreativa*

Esta área permite que el artesano, goce de una adecuada salud física, conectando y haciendo una mayor conciencia de los hábitos de autocuidado. Es relevante la constancia en la actividad física y en los espacios de descanso y esparcimiento.

## *Ambiente y territorio*

Esta área plantea la importancia de fortalecer la relación, el vínculo y el equilibrio del artesano con su territorio y ambiente.

## *Ciudadanía y participación*

Esta área busca que el artesano goce efectivamente de los derechos que tiene como ciudadano, además de participar en los espacios propios de la comunidad, reconociéndose como un sujeto de poder capaz de cambiar y proyectar la vida.

## *Oficios artesanales*

Esta área apoyará el fortalecimiento de la creatividad e innovación de las capacidades personales del conocimiento, promiendo cualidades como la disciplina, la voluntad, motivación y respeto hacia el oficio que realizan.

## *Social comunitaria*

En esta área se busca fortalecer y adquirir habilidades sociales que potencialicen aspectos como la solidaridad, respeto, tolerancia y receptividad, mejorando su capital social al interior de su comunidad y su territorio.

# *Objetivo General*

## *Gestión Social Integral - GSI*

Abordar al artesano en su SER, con el fin de elevar su calidad de vida y su felicidad para impactar en su HACER, su comunidad y su territorio.

# *Objetivo Específicos*

## *Gestión Social Integral - GSI*

1. Caracterizar al artesano a través de un instrumento que facilite la recolección información de carácter cualitativo y cuantitativo, con el fin de construir un proceso de intervención psicosocial apropiado y pertinente a las realidades de los terrritorios y artesanos.

2. Diseñar e implementar en los territorios, protocolos de abordaje y pausas lúdicas, para fortalecer al artesano desde un abordaje psicosocial que tenga como centro el SER.

3. Construir indicadores de gestión: implementación, seguimiento e impacto, que den cuenta de la intervención del equipo psicosocial en los territorios, con el objeto de verificar los efectos de la nueva estrategia para el artesano, su ser, su hacer y su entorno.

# *Metodología*

La metodología de la estrategia de la gestión social integral se fundamenta en el **Plan Nacional de Desarrollo 2022 - 2026 Colombia, potencia mundial de la vida, y territorio de paz total**, en el cual se aborda la necesidad de ampliar las oportunidades para que todos, incluyendo a nuestros artesanos y artesanas, podamos vivir una vida digna y en una construcción permanente de un nuevo contrato social, que propicie la superación de injusticias y exclusiones históricas.

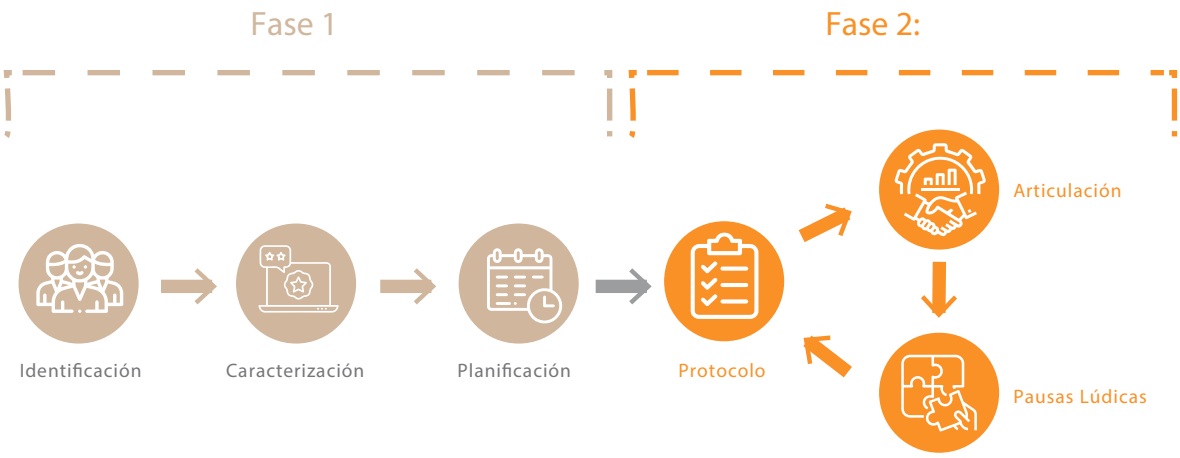
A través de 4 pilares:

*Comprensión de los territorios donde habitan nuestros artesanos y artesanas.*

*Uniendo esfuerzos*

*Empoderamiento y participación*

*Expansión de capacidades*




# *Fase 1*

**Identificación:** Llegar a la población artesanal con el fin de vincularla a los procesos de la entidad, a través de un proceso de inscripción que incluya estrategias de divulgación, como el voz a voz, rastreo activo, acercamiento a los líderes, instituciones públicas, sociales y privadas. De forma amplia e incluyente que permita llegar a nuevas poblaciones artesanales donde nunca ha llegado el Estado.

**Caracterización:** Se realizará por medio de un instrumento de recopilación de información cuantitativa y cualitativa que dará cuenta de las condiciones psicosociales en las que se encuentran los artesanos.

**Planificación:** Se elaborarán planes de acción para la intervención y abordaje en los territorios, según la información que arroja el instrumento de caracterización, para la potencialización del SER, y construcción de indicadores de gestión e impacto a corto, mediano y largo plazo.

*Acercarnos:* para tejer nuevos vínculos
*Conocernos:* para entender nuestras realidades
*Construimos:* para fortalecer el ser

## *Fase 2*

**Protocolos:** Estrategias de abordaje sobre las problemáticas: violencia intrafamiliar, trata de personas, consumo de sustancias psicoactivas, maltrato físico, discriminación, violencias sexuales, entre otras.

**Pausas Lúdicas:** Estrategias de implementación lúdico - pedagógicas, que reforzarán los protocolos de abordaje de las problemáticas, para el fortalecimiento de la convivencia pacífica, el ambiente armónico dentro de los grupo o comunidades artesanales, preservando su legado ancestral y tradicional.

**Articulación:** Artesanías de Colombia S.A - BIC, establecerá los canales de comunicación con las entidades públicas y privadas, con el objetivo de conocer las ofertas de servicios y articular acciones en los territorios, buscando elevar la calidad de vida de la población artesanal.

*Sensibilizarnos:* para comprender
*Aprendemos:* para mejorar
*Potencializamos:* para empoderarnos
*Conectamos:* para avanzar

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# Protocolo de abordaje y *relacionamiento* con comunidades artesanales

*- Rescate, codiseño y desarrollo de producto -*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Contexto artesanal*

Para iniciar la atención y llevar a cabo un correcto abordaje de las comunidades artesanales, el diseñador debe entender las condiciones que impactan cada comunidad, con las recomendaciones de las y los artesanos respecto a siguiendo sus necesidades.

El acercamiento que se realiza a las comudidades debe estar enmarcado en la presevación de la cultura, el respeto mutuo y la transmisión de saberes ancestrales.

*“El futuro queda hacia atrás”*

*Comunidad Indígena NASA*

Para entender el contexto del sector artesanal hay que familiarizarnos con los *conceptos* que giran alrededor de la artesanía, los cuales nos permitirán una *comunicación acertiva* con los artesanos, basada en el respeto, *el diálogo* y el conocimiento ancestral.

# *Marco Conceptual*

## *Estrategias de atención:*

Son aquellas actividades, acciones o métodos desarrollados para facilitar la implementación de diversos temas a la comunidad, ejemplo: Talleres, charlas virtuales, cápsulas de diseño, asesorías especializadas, asesorías puntuales, asesoría técnica, mejoramiento técnico, cartillas de diseño, etc.

## *Modalidades de atención:*

Canales de comunicación que se utilizan para realizar el proceso de asesoría, buscando la manera más adecuada de llegar al artesano. Existen 2 tipos de modalidades:

Virtual: Contacto realizado a través de un dispositivo digital y diferentes plataformas. Ejemplo: Video-llamada, llamada telefónica, Whatsapp, entre otros.

Presencial: Contacto que se da directamente en el territorio con la comunidad atendida, con una programación previa a través de un canal institucional o mediante un líder de la comunidad.

## *Plan de Trabajo:*

Instrumento de planificación de aquellas actividades que se esperan llevar a cabo con los artesanos en un tiempo determinado.

## *Cronograma:*

Herramienta de gestión de actividades y tiempos para cumplimiento del plan de acción.

## *Cultura Material:*

Son todos los objetos que constituyen e identifican una comunidad. Aquellos objetos que tienen un valor simbólico y representan una cultura.

## *Compendio de Cultura Material:*

Es la recopilación de todos los objetos que representan la cultura material de una comunidad.

## *Artesanía:*

Es aquella acción de elaborar un objeto o producto artesanal a través de oficios que aplican la energía física y mental, complementada con herramientas y maquinarias donde se combina el saber con la tradición y la cultura material.

## *Producto Artesanal:*

Objetos portadores de cultura y/o identidad elaborados por artesanos, a través de un proceso netamente artesanal, es decir que abarque todas las características que determinan a una artesanía.

## *Características del producto artesanal:*

Prima la identidad y el manejo de la técnica, se deben resaltar y evidenciar la aplicación de los oficios artesanales antes que la manufactura, se utiliza principalmente materia prima de origen natural.

*El artesano es el salvaguarda* de la artesanía y el legado artesanal que conforma su identidad y el patrimonio material del país.

Es el portador de los saberes tradicionales, conocimiento de las materias primas y las técnicas artesanales que conforman la cultura material del país.

El diseñador *facilita* herramientas para el trabajo artesanal de *manera positiva*

Es el articulador del proceso de desarrollo de producto, a través herramientas de diseño al servicio de la comunidad y como **muestra de respeto** hacia la labor del artesano. Se generan oportunidades para el reconocimiento de la labor artesanal, desde la **generosidad** y el **respeto** por los derechos humanos y su **dignidad.**

## El Artesano aporta desde el *Ser*, el *Saber* y su *Experiencia:*

:

- Conocimiento de su entorno, sus dinámicas sociales y productivas.
- Identidad y legado.
- Manejo de un Oficio y Técnicas artesanales.
- Trayectoria del oficio en su UP, fortalezas, debilidades y habilidades de cada uno de los miembros de la misma.
- Creatividad para el desarrollo de producto y soluciones técnicas.
- Productos de calidad y buenos acabados.

# El Diseñador aporta desde su *Profesionalismo* y *Conocimiento*:

- Cualidades humanas para escuchar y comprender la necesidad del sector, convirtiendo las debilidades en fortalezas.
- Comprensión, respeto a los derechos humanos y capacidad para generar espacios de diálogo donde la participación de todos sea valiosa.
- Manejo de las metodologías de la entidad para implementarlas en las comunidades.
- Análisis y transmisión de toda la información y capacitaciones a la comunidad desde una comunicación asertiva.
- Acompañamiento permanente a artesanos durante los procesos que tengan con la entidad.

*Un diálogo respetuoso entre las tradiciones y las buenas prácticas*

*“El amor y el trabajo son los pilares de nuestra humanidad”*

*Sigmund Freud*

El abordaje a comunidades se realiza bajo una metodología *inmersiva* y basada en el respeto hacia el ser humano, *dividida en dos fases:*

## Fase 1 - Reconocimiento

Se enfoca en generar un vínculo de confianza con los artesanos y un espacio donde se RESPETEN los saberes ancestrales y su transmisión, **promoviendo el diálogo** para mejorar las dinámicas productivas, sociales y económicas desde su oficio artesanal.

## Fase 2 - Desarrollo

Se invita a participar a los artesanos en actividades donde se identifican fortalezas y debilidades, en un espacio que promueva el diálogo, la libertad de expresión y **participación** positiva, facilitando la construcción y potencialización de buenas dinámicas de trabajo.

# Preparación

Fase 2 – Desarrollo

Previo al abordaje a la comunidad, se realiza un **proceso de preparación** por parte del diseñador, el cual responde a la estrategia general y propende por un **desarrollo estructurado de las actividades.** Estas son algunas de las recomendaciones:

1. Realizar una **investigación acerca de la comunidad** a abordar, por medio de bibliografía, contacto con artesanos de la comunidad, miembros de entidades aliadas o información recopilada por Artesanías de Colombia S.A - BIC en vigenciar anteriores (CENDAR). Todo esto, con el fin de entrar en contexto y conocer información relevante como:

- Entorno geográfico, vías y formas de acceso a la comunidad.
- Costos aproximados de desplazamiento.
- Características generales de la comunidad.
- Oferta y calidad de producto.

## Preparación

2. Definir inicialmente la **modalidad de atención** (virtual o presencial), teniendo en cuenta las instrucciones del equipo líder y los recursos de desplazamiento disponibles.

3. Establecer el **primer contacto con la comunidad,** con suficiente anticipación para planear de forma adecuada la actividad a realizar.

4. De manera previa a la atención, se debe **definir la estrategia de atención** y desarrollar o adaptar el material pedagógico con ejemplos que contextualicen cada oficio, para ejecutar de manera efectiva y con éxito las actividades y brindarle al artesano material de apoyo útil para su trabajo.

## Fase 1
## *Reconocimiento*

*Escuchamos* quiénes son, de dónde vienen, por qué se dedican a la labor de ser artesano y qué los motiva.

*Entendemos* sus tradiciones, saberes ancestrales y las dinámicas de la cadena productiva de la comunidad.

*Valoramos* que nos escuchen y se tomen el tiempo de trabajar con nosotros, propiciando un espacio para conocernos y respetarnos.

## PROCEDIMIENTO

### Preparación

Etapa previa al abordaje en comunidad

1. Se realiza un **primer contacto** con la comunidad, a través de un artesano líder o un enlace institucional.
2. Se planea **actividad de introducción** a la comunidad.
3. Se realiza **actividad** grupal de **integración.**
4. Se realiza **lluvia de ideas** sobre las necesidades y expectativas que tienen.
5. Se presenta el **plan de actividades** teóricas y prácticas a la comunidad,
6. Se **valida con la comunidad** las actividades planteadas, los alcances y se traza un cronograma de trabajo.

# ¿Qué buscamos en la *Fase 1*?

- **Vincular** al equipo de trabajo y a los participantes durante las actividades.
- **Conocer** el contexto: dónde, cómo y con quién vive.
- **Identificar** roles y actividades dentro de la unidad productiva.
- **Entender** las dinámicas de la cadena productiva de la comunidad.

## *Paso a paso*

1. Se realiza un primer contacto con la comunidad, através de un artesano líder o enlace institucional.

Este primer contacto se puede realizar a través de una llamada telefónica directa con el artesano, por medio de una visita mediada por una institucion aliada o por instrucción directa de Artesanias de Colombia S.A - BIC. *Lo más importante* es dejar claridad de quiénes somos y cuál es la intención de nuestro acercamiento.

*Esta es una oportunidad* para indagar sobre: interés de la comuniad en el acompañamiento, motivaciones y retos frente al desarrollo de sus productos.

## 2. Se planea actividad de inicio de atención a la comunidad.

Habiendo realizado una investigación previa de la comunidad, se diseña la actividad acorde a las necesidades del grupo, nivel técnico y oferta actual de productos.

*Es importante* recibir retroalimentación del equipo líder sobre las estrategias que creamos pertinentes implementar.

## 3. Se realiza actividad grupal de integración.

Se desarrolla una dinámica de integración entre los participantes, la cual les permita expresarse libremente y romper el hielo con el diseñador, generando un *vínculo de confianza.*

## 4. Se realiza lluvia de ideas sobre necesidades y expectativas.

Se recopilan ideas de todos los artesanos, brindándoles la oportunidad de construir de manera conjunta las actividades de fortalecimiento en la comunidad. Esta es una actividad creativa, *lo más importante* es obtener ideas desde una visión colaborativa, honesta y objetiva frente a sus necesidades.

## 5. Se presenta el plan de actividades teóricas y prácticas a la comunidad abordada.

A partir de la información obtenida de la comunidad, se elabora un plan de trabajo desarrollable en el tiempo y estará compuesto por actividades teórico - prácticas que le permitan al artesano tener una trazabilidad de su proceso de fortalecimiento.

## 6. Se valida con la comunidad las actividades planteadas, los alcances y se traza un cronograma de trabajo

Se convoca al grupo de artesanos atendidos (virtual o presencial) para presentarles el plan de trabajo propuesto, en un lenguaje claro y cercano, con el fin de validar su aceptación y establecer compromisos de ambas partes. En este punto es importante establecer:

- Canales de comunicación.
- Periodicidad de actividades y visitas a campo.
- Horarios convenientes.
- Plazos para entrega de resultados.

**Fase 2**
*Desarrollo*

*Aportamos mutuamente,* desde lo que valoramos, a través del conocimiento técnico y estético, engranado con el saber tradicional de las comunidades.

*Proponemos,* nuevos retos desde lo que ya conocimos y concertamos, respetando la exploración y exaltación de las técnicas artesanales.

*Construimos,* a partir de los objetos que conforman la cultura material, fortaleciento el sentido de pertenencia para generar un relato desde su identidad.

### PROCEDIMIENTO

1. Se **concertan** las diferentes **estrategias de atención** idóneas para cada contexto.
2. Se realizan **actividades virtuales y presenciales** adaptadas a los contextos de cada comunidad.
3. Se realiza **seguimiento** individual de **compromisos** y resultados.
4. Se **socializan en comunidad** los resultados generales y se realiza retroalimentación.
5. Se indaga sobre la **percepción de los participantes** respecto a las actividades realizadas.
6. Se **elaboran propuestas** de diseño basadas en los resultados obtenidos.
7. Se consolidan **líneas de producto** teniendo en cuenta las diferentes estrategias comerciales.
8. Se **realiza acompañamiento** en la elaboración de muestras y prototipos, identificando oportunidades de mejora.

# ¿Qué buscamos en la *Fase 2?*

- **Integrar** a la comunidad sin exclusión de género, edad o rol que desempeñe.
- **Consolidar** ideas colectivas que aporten al mejoramiento integral.
- **Fortalecer** el ejercicio de transformación de la materia prima en producto.
- **Socializar** la información y resultados a través de un lenguaje claro y preciso.

## *Paso a paso*

### 1. Se concertan las diferentes estrategias de atención idóneas para cada contexto.

Cada unidad productiva o grupo artesanal se aborda de manera distinta, teniendo en cuenta sus características y necesidades, por tal razón en este punto se dejan claras las estrategias específicas a implementar.

Se realizan reuniones virtuales por cada pequeño grupo de artesanos que se encuentren en un mismo nivel de atención o tipo de estrategia.

## 2 . Se realizan actividades virtuales y presenciales adaptadas a los contextos de cada comunidad.

La ejecución de la atención virtual y presencial en cada comunidad va de la mano con lo que permita el contexto y la facilidad de conexión.

En el contacto **virtual** influye principalmente contar con un dispositivo tecnológico y conexión a internet, en algunos casos un líder es quien cuenta con estas posibilidades y desde él se transfiere la información a los demás artesanos; **presencialmente** se dispone de un espacio donde se pueda reunir la mayoría de artesanos de la comunidad y de esta manera realizar las actividades planeadas.

### Convocatoria

- Concertación de fecha
- Elaboración de invitación
- Difusión por diferentes canales

### Desarrollo de la actividad

- Preparación de contenidos e instrumentos
- Realización de la explicación
- Actividad Practicas
- Listado de asistencia

## 3. Se realizan seguimiento individual de compromisos y resultados.

Después de realizar una atención grupal (elaboración de actividad o taller) o una asesoría, se realiza el seguimiento de manera personalizada con cada artesano teniendo en cuenta el avance que cada uno presente.
Para esto, se dispone de una sesión virtual o presencial donde se hace una primera revisión del compromiso, y de acuerdo al avance que se tenga, se estipulan nuevas asesorías de seguimiento constante.

## 4. Se socializan en comunidad los resultados generales y se realiza retroalimentación.

Con la obtención de los diferentes resultados, se realiza una socialización grupal de estós resaltando algunos de los procesos obtenidos que puedan servir de inspiración para muchos, un espacio de retroalimentación que influye en el mejoramiento constante y el aprendizaje desde lo realizado por los compañeros. Visibilización de los excelentes resultados que pueden ser aplicados en otros procesos, y de las acciones de mejora para perfeccionar otros ejercicios.

5. Se indaga sobre la percepción de los participantes en las actividades realizadas.

Para Artesanías de Colombia S.A - BIC, es muy importante tener en cuenta el punto de vista de los artesanos en cada parte del proceso, considerar dudas alrededor de: ¿cómo se sintieron?, ¿qué cambiarían?, ¿están conformes con sus resultados?, ¿qué les gustaría agregar?, etc.

6. Se elaboran propuestas de diseño basadas en los resultados obtenidos.

En este paso siempre se tiene presente el proceso de codiseño (ideas del diseñador más resultados propuestos por el artesano en las actividades prácticas).

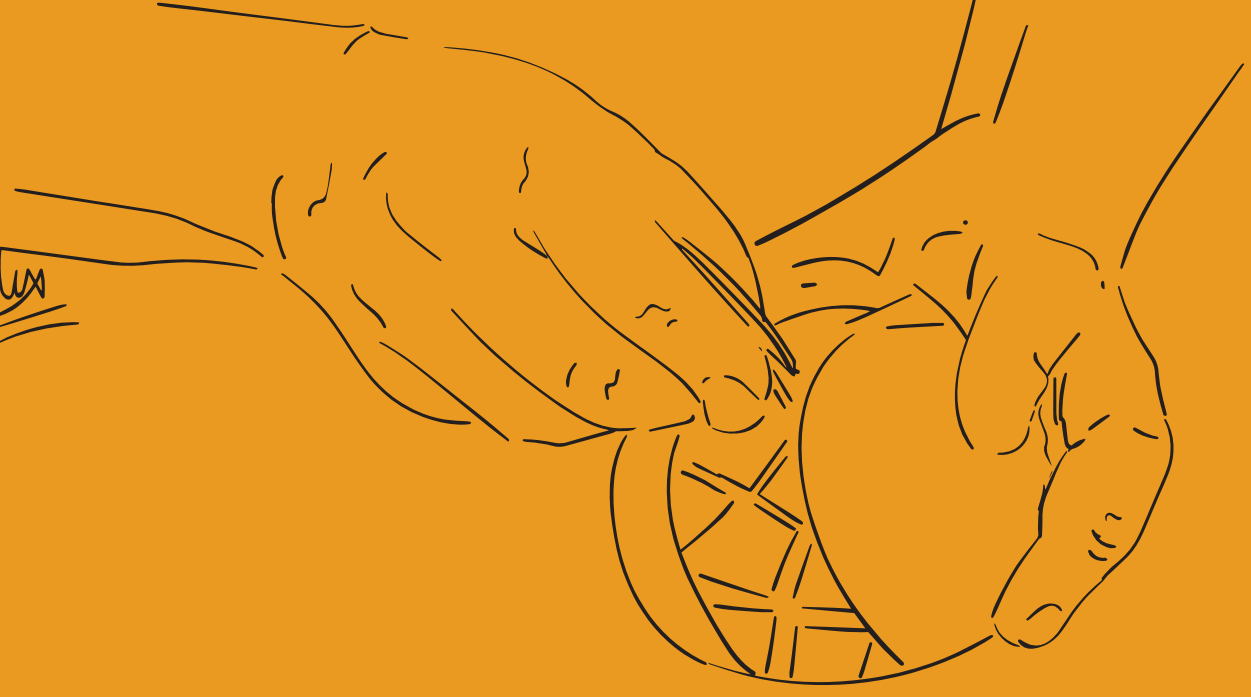
De estos resultados, se generan las propuestas de diseño que son representadas gráficamente por el diseñador para ser socializadas con los artesanos para su validación.

## 7. Se consolidan líneas de producto teniendo en cuenta las diferentes estrategias comerciales.

Las líneas de producto son resultado del proceso anterior (paso #6), más la evaluación de los mercados nacionales e internacionales, que permiten analizar las tendencias de consumo actual.

## 8. Se realiza acompañamiento en la elaboración de muestras y prototipos, identificando oportunidades de mejora o ampliación de la línea de producto.

Se lleva a cabo un acompañamiento constante en todo el proceso de producción, desde la elaboración de las primeras muestras, donde se identifican puntos a mejorar desde lo técnico para la obtención de un producto de alta calidad, hasta la fabricación de prototipos donde el seguimiento se intensifica buscando la obtención de resultados óptimos para pasar a un esquema de producción controlado.



*“El mundo necesita paz permanente y buena voluntad perdurable”*

*Albert Einstein*

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Territorio Moda y joyería*

## *– Protocolo de abordaje –*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Contexto Artesanal*

Con el fin de brindar atención a las artesanas y artesanos del país, adaptándonos a su realidad, este documento contiene la estructura metodológica del programa **Territorio Moda y Joyería**, que permite a los diseñadores de Artesanías de Colombia S.A.-BIC realizar un correcto acompañamiento en el territorio, centrándonos en la preservación cultural, el respeto mutuo y la conservación de los saberes ancestrales.

Uno de los grandes cambios que enfrenta el sector de la moda y la joyería, a nivel nacional e internacional, es la creciente demanda de productos de comercio justo a nivel social y ambiental. Allí los artesanos y artesanas, junto con sus técnicas y saberes ancestrales, son quienes pueden guiar este proceso. De esta manera, buscamos dinamizar y potencializar las capacidades individuales y comunitarias para crear procesos productivos sostenibles, direccionados a las categorías contenidas dentro de moda, accesorios, bisutería y joyería.

# Marco conceptual

## Artesanía

Acción de elaborar un objeto o producto artesanal a través de oficios que aplican la energía física y mental, complementada con herramientas y maquinaria, donde se combina el saber con la tradición y la cultura material.

## Producto artesanal

Objeto portador de cultura e identidad, elaborado por artesanos a través de un proceso netamente artesanal, es decir, que abarca todas las características que determinan una artesanía.

## Joyería

Es el oficio que produce y comercializa objetos decorativos fabricados, principalmente, con metales y piedras preciosas. El término también suele utilizarse para los lugares que comercializan o fabrican joyas.

## Moda

Conjunto de prendas de vestir y accesorios que marcan tendencia en la sociedad por un período de determinado. Son patrones o códigos de vestimenta definidos por el mercado y las grandes plataformas, según la temporada, el contexto cultural o la disponibilidad de materia prima.

## Cultura material

Son todos los objetos que constituyen e identifican una comunidad, que tienen un valor simbólico y representan una cultura.
Es la recopilación de todos los objetos que representan la cultura material de una comunidad.

# *Marco conceptual*

## *Materia prima sostenible*

Materiales cuyo proceso de obtención o fabricación es responsable con el medio ambiente; es decir, que es o puede ser reciclado, que puede ser natural, que no contenga elementos tóxicos y que en su ciclo de vida presente una reducción del uso de los recursos. La obtención o extracción de materias primas sostenibles está relacionada con las comunidades y el impacto que se genera en estas, buscando la mínima afectación y el crecimiento social por dicha actividad.

## *Tintes naturales*

Colorantes o tintes derivados de plantas, invertebrados o minerales. La mayor parte de los colorantes naturales son vegetales provenientes de plantas (raíces, bayas, cortezas, hojas y madera), y otras fuentes orgánicas como hongos y líquenes.

## *Fast fashion / Moda rápida*

Se refiere a los grandes volúmenes de ropa producidos por la industria de la moda, en función de las tendencias y una necesidad inventada de innovación, lo que contribuye a poner en el mercado millones de prendas y fomentar en los consumidores una sustitución constante de estas.

# *Marco conceptual*

## *Sostenibilidad ambiental*

Es crear un equilibrio entre los seres humanos y el uso de los recursos naturales, que permita a futuras generaciones hacer un uso responsable de estos. Es además, concientizar a la población sobre la importancia de un cambio de mentalidad (y comportamiento) que sea amigable con el medio ambiente.

## *Sostenibilidad económica*

Se refiere a las acciones y decisiones que apoyan el desarrollo económico a largo plazo de una empresa o un país, protegiendo al mismo tiempo los elementos medioambientales, sociales y culturales. Implica el uso de prácticas económicamente rentables que sean social y ambientalmente responsables.

## *Sostenibilidad social*

Son las acciones y decisiones que apoyan el desarrollo económico a largo plazo de una comunidad, empresa o país, protegiendo al mismo tiempo los elementos medioambientales, sociales y culturales.

El *consumo conciente* nos lleva a replantear la forma como producimos y ofertamos nuestros productos, siendo las personas artesanas, quienes en su saber ancestral, siempre han tenido el conocimiento para resolver el problema actual.

El consumidor conciente ha despertado nuevas *necesidades* en el mercado, exigiendo productos con *valores éticos* demostrables.

Antes de pensar en la producción de una colección, es importante formular preguntas, tanto para el programa como para los artesanos.

¿Soy consciente del *impacto* medioambiental y ético que genera mi actividad?

¿En qué *condiciones* trabajo? Cuáles son los procesos que realizo en mi taller que tienen un impacto ambiental?

¿Qué garantías tengo de las *materias primas* que utilizo y como puedo demostrar su procedencia?

¿Cómo puedo aportar *soluciones éticas* y medioambientales por medio de mi taller?

# *Objetivo*

Permitir a las personas artesanas cualificar sus competencias para gestionar la producción artesanal con vocación a moda y joyería. Enfocándose en la sostenibilidad y la sustentabilidad en el marco de la Estrategia de Gestion Social Integral.

Bajo los tres principios generales de sostenibilidad social, ambiental y económica, en el programa focalizamos dos ejes:

1.Dinamizar y potencializar las capacidades individuales y comunitarias para gerenciar procesos productivos sostenibles, direccionados hacia el nicho de las categorías contenidas dentro de moda, accesorios, bisutería y joyería.

2.Fortalecer las buenas prácticas para la multiculturalidad de la moda y la joyería en su nicho especifico de mercado.

# *Tipos de atención*

Canales de comunicación (formas/modos) que se utilizan para realizar procesos de asesoría, buscando la manera más adecuada de llegar al artesano.
Existen tres modalidades:

## *Presencial*

Contacto que se da directamente en el territorio con la comunidad atendida, con una programación y concertación previa, a través de un canal institucional o mediante un líder de la comunidad.

## *Complementaria virtual*

Contacto realizado a través de un dispositivo digital y diferentes plataformas. Ejemplo: videollamada, llamada telefónica, whatsapp, entre otros.

## *Asesorias puntuales (virtual o presencial)*

Atención específica a artesanas y artesanos que se dedican a un oficio particular sin ser parte de un grupo o una organización. Esta actividad apoya todos los componentes que requiera el artesano para el crecimiento de su marca o taller.

ACTIVIDADES DEL PROGRAMA

# *Territorio, moda y joyería*

Moda con conciencia ecológica y social e impacto social y ambiental de los productos. Preservación, visibilidad de los valores culturales y sociales. Diseño con sentido social, hacia el comercio justo y procesos de autogestión.

## *Sostenibilidad ambiental*

1. Diagnóstico diferencial según contexto y oficio.
2. Análisis del proceso de obtención de materias primas, transformación de los metales y manejo de residuos.
3. Análisis del impacto social y ambiental de los productos.
4. Talleres de implementación de mejora para procesos más eficientes, menor uso de materiales y energía, reducción de residuos.
5. Seguridad y salud personal y con el medio ambiente.
6. Gestión externa para la búsqueda de donación de materiales y retazos para aprovechamiento en las comunidades.

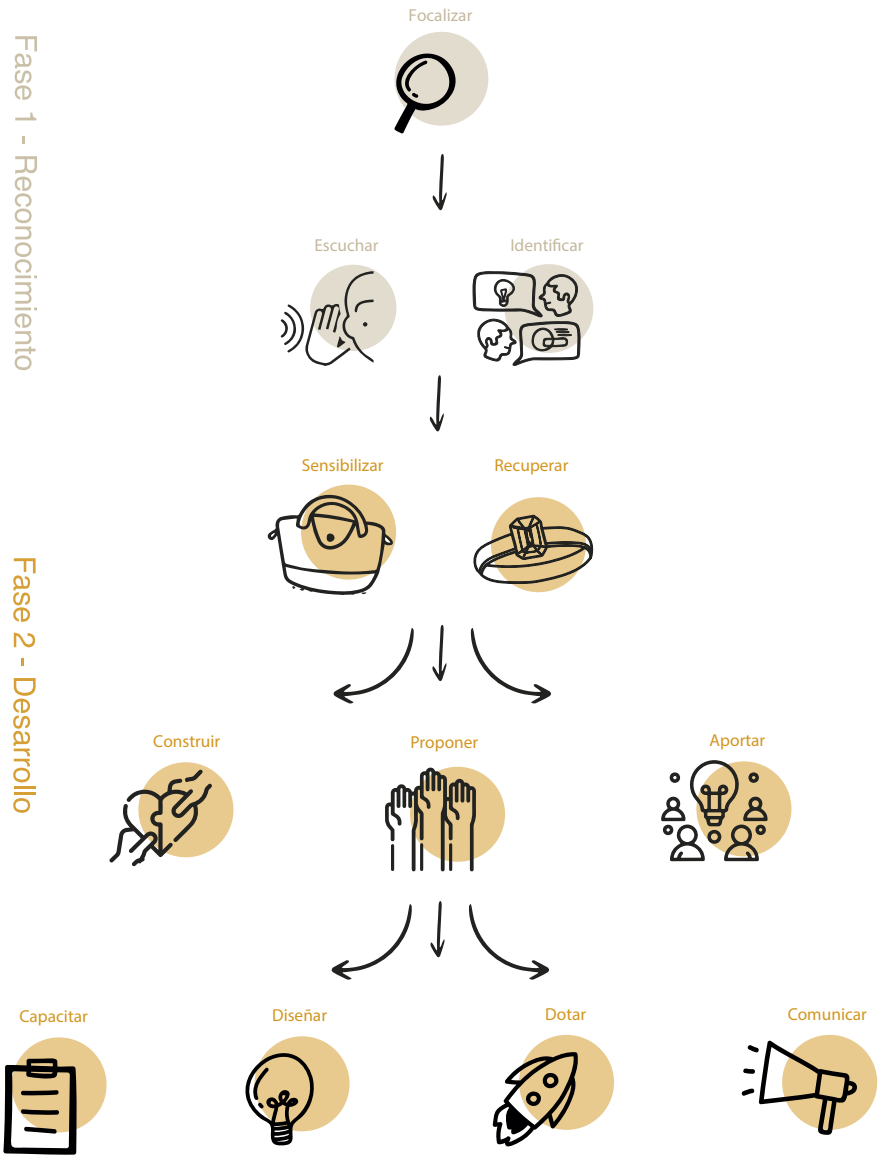
## *Sostenibilidad cultural*

1. Diagnóstico estado de preservación de la tradición artesanal y referentes culturales plasmados en atuendos tradicionales.
2. Apertura capitulo investigación: Universidad San Buenaventura Cali - programa diseño de vestuario, buenas prácticas para la multiculturalidad de la moda & joyería artesanal.
3. Talleres de transmisión cultural (saberes cosmogónicos, contextuales, artesanales o procesos de buenas prácticas).
4. Talleres de fortalecimiento de identidad (relación cultura material e inmaterial, entorno, historia).
5. Talleres de reinterpretación de tendencias desde contexto cultural, oficios y territorio).

## *Sostenibilidad económica*

1. Diagnóstico socio-económico e implementación de talleres.
2. Implementación de talleres correspondientes al plan de mejora/ consensuados.
3. Fortalecimiento e implementación en los componentes de diseño, técnico, producción y comercial.
4. Procesos de autogestión comunitaria: formulación de talleres para la potencialización de competencias en autogestión en el nicho moda.
5. Programa: empresa privada como patrocinador de comunidades Territorio Moda y Joyería.
6. Talleres: hacia la autogestión de producto de moda y joyería con enfoque de producción bajo stock.
7. Desarrollo de mejora sobre producto tradicional.
8. Desarrollo de producto colección institucional.

El abordaje a comunidades se realiza bajo una metodología de *diálogo* basada en el respeto hacia el ser humano, *dividida en dos fases.*




## *Fase 1 - Reconocimiento*

Se enfoca en generar un vínculo de confianza con los artesanos y un espacio donde se respeten los saberes ancestrales y su trasmisión. Se promueve el diálogo para mejorar las dinámicas productivas, sociales y económicas desde su oficio artesanal, concertando y determinando las necesidades principales y su posible solución.

## *Fase 2 - Desarrollo*

Se invita a participar a los artesanos en actividades donde se identifican fortalezas y debilidades, en un espacio que promueva el diálogo, la libertad de expresión y participación positiva, facilitando la construcción y potencialización de buenas dinámicas de trabajo. Esto acompañado de talleres de fortalecimiento técnico.

# *Preparación*

Previo al abordaje a la comunidad, se realiza un proceso de preparación por parte del diseñador o la Entidad, el cual responde a la estrategia general y propende por un desarrollo estructurado de las actividades. Estas son algunas de las recomendaciones:

Realizar una investigación acerca de la comunidad a abordar, por medio de bibliografía, contacto con artesanos de la comunidad, miembros de entidades aliadas o información recopilada por Artesanías de Colombia S.A BIC en vigencias anteriores (Centro de Investigación y Documentación para la Artesanía, Cendar). Todo eso, con el fin de entrar en contexto y conocer información relevante, como:

- Entorno geógrafico
- Vías y formas de acceso a la comunidad
- Costos aproximados de desplazamiento
- Características generales de la comunidad
- Oferta y calidad de producto

Definir inicialmente la modalidad de atención (virtual, presencial o asesoría puntual) teniendo en cuenta las instrucciones de los directores creativos del programa.

Establecer el primer contacto con la comunidad, con suficiente anticipación para planear de forma adecuada la actividad a realizar.

Seleccionar la estrategia de atención y desarrollar o adaptar el material pedagógico para ejecutar con éxito las actividades y brindarle al artesano material de apoyo útil para su trabajo.

## *Fase 1 - Reconocimiento*

*Focalizar* seleccionar los grupos de atención por medio de convocatorias, alianzas o proyectos especiales que determinan los territorios que deben ser atendidos.

*Escuchar* quiénes son, de dónde vienen, por qué se dedican a la labor de ser artesano y qué los motiva. Sus tradiciones, sus saberes ancestrales y sus necesidades.

*Identificar* Analizar, evaluar y concertar las necesidades principales de los grupos focalizados y las personas artesanas de cada territorio.

## *Procedimiento*

### *Preparación*

Etapa previa al abordaje en comunidad

1. Se realiza el primer contacto con la comunidad, a través de un líder o enlace institucional.

2. Diagnóstico de la comunidad.
Actividad de introducción y socialización del programa.

3. Se realiza el diálogo y concertación con el grupo de artesanos o talleres. Se identifican las necesidades principales.

4. Se presenta el plan de trabajo y actividades teóricas y prácticas a la comunidad.

5. Se validan las actividades con los profesionales del programa y la comunidad.

6. Cronograma de actividades.

## ¿Qué buscamos en la *Fase 1*?

*Vincular* al equipo de trabajo y a los artesanos

*Conocer* el contexto del grupo y los artesanos

*Identificar* roles y actividades en los talleres

*Entender* los roles de la cadena productiva

# *Paso a Paso*

## 1. Se realiza el primer contacto con la comunidad, a través de un líder o enlace institucional

El primer contacto se realiza por medio de llamada telefónica, interacción por medio de Whatsapp, reuniones virtuales o visita directa al territorio. Este paso permite identificar a los diferentes grupos, pero también dar a conocer a los artesanos quienes somos y cuales son nuestras intenciones. Aquí se evalúa el interés por parte de la comunidad en ser beneficia(rios) del programa y sus actividades.

## 2. Diagnóstico a comunidad. Actividad de introducción, y socialización del programa.

Caracterización según materia primas, resumen histórico, evaluación del taller, proceso productivo, proceso de diseño, venta y plan de mejora.
El diagnóstico permite identificar las posibles necesidades de los grupos y tener clara una estrategia de atención que permita solucionar los problemas socializados. Se da a conocer el objetivo del programa y los alcances que puede tener junto al trabajo de los y las artesanas.

### 3. Se realiza el diálogo y concertación con el grupo de artesanos o talleres.

Junto a los lideres y los artesanos, se crea un espacio de diálogo donde cada parte puede opinar, hablar sobre las expectativas del trabajo a desarrollar y como podrían ser ayudados recibiendo las correctas actividades según sus intereses personales.

### 4. Se presenta el plan de trabajo que contiene las actividades teóricas y prácticas a la comunidad.

A partir de la información obtenida en la comunidad, se desarrolla un plan de trabajo coherente y posible de realizar en un tiempo determinado, compuesto por actividades teórico-prácticas, que le permita al artesano tener una trazabilidad de su proceso de fortalecimiento.

### 5. Cronograma de actividades.

Se construye un cronograma con fechas y tiempos establecidos, que son concertados con la comunidad y sus líderes, facilitando los compromisos y creando una agenda que permita disponer del tiempo de cada grupo.

## *¿Porqué desaparece una técnica?*

La pérdida de un oficio, técnica o diseño tradicional se debe principalmente a dos factores: social y económico.

Muchos grupos son desplazados por el conflicto armado de sus territorios, llevando a la perdida de tradiciones y costumbres. En algunos casos, el sobrecosto o la dificultad de conseguir materias primas lleva a los artesanos a abandonar procesos de tradición. De igua manera, la falta de interés de los consumidores sobre algún producto lleva a los artesanos a dejar de producirlo, migrando a piezas más rentables.

## *Fase 2 - Desarrollo*

*Sensibilizar,* socialización y entendimiento sobre el sistema moda y los procesos sostenibles

*Recuperar* Rescate de diseños, pintas, técnicas y otros elementos tradicionales de una comunidad, que han ido desapareciendo con el tiempo, según sea la pertinencia.

*Aportar* desde el conocimiento del sector y la experiencia en procesos de crecimiento y capacitación, respetando el saber ancestral y estando dispuestos al diálogo constante.

## *Procedimiento*

*Proponer* **plantear** junto con los artesanos un desarrollo consciente y constante, encaminado al desarrollo sostenible.

*Construir* Construimos a partir del diálogo y el respeto por la tradición de los diferentes grupos artesanales, pensando en el desarrollo sostenible como eje central de innovación

*Capacitar* brindar herramientas en diferentes componentes que fortalecen el proceso integral y mejoran la productividad de los y las artesanas.

## ¿Qué buscamos en la *Fase 2*?

*Integrar* a la comunidad sin exclusión de género, rol o desempeño.

*Consolidar* procesos que aporten a mejorar la actividad.

*Fortalecer* las técnicas y procesos de los artesanos.

*Socializar* la información y los resultados.

## *Fase 2 - Desarrollo*

*Diseñar* seleccionar los grupos de atención por medio de convocatorias, alianzas o proyectos especiales que determinan los territorios que deben ser atendidos.

*Dotar* quiénes son, de dónde vienen, por qué se dedican a la labor de ser artesano y qué los motiva. Sus tradiciones, sus saberes ancestrales y sus necesidades.

*Comunicar* analizar, evaluar y concertar las necesidades principales de los grupos focalizados y los artesanos de cada territorio, permitiendo la correcta atención por parte del programa.

## *Procedimiento*

### *Preparación*

Etapa de desarrollo de producto

1. Se concertan las diferentes estrategias de atención para cada comunidad.

2. Se realizan actividades virtuales y presenciales que responden a las dinámicas de cada comunidad.

3. Seguimiento a procesos. Se socializan los avances y resultados.

4. Se plantea una temática general con base en la investigación y trabajo conjunto con las comunidades.

5. Se elaboran propuestas de diseño con base en la temática escogida y acordada con la comunidad.

6. Se entregan herramientas e insumos que permitan a las y los artesanos mejorar su producción, tiempos y calidad de fabricación.

7. Socialización de resultados y divulgación de procesos sostenibles con las y los artesanos.

## *¿Cómo recuperar un oficio artesanal?*

La recuperación de un oficio consiste en identificar y analizar la información para evaluar la viabilidad comercial de un proceso o una técnica en el mercado actual.

# *Paso a Paso*

## 1. Concertar las estrategias de atención para cada comunidad.

Con cada unidad productiva o grupo se identifican las actividades pertinentes para el desarrollo y solución de problemas, enfatizando en el contenido sostenible desde los ámbitos, social, ambiental y económico.

La idea es que los artesanos entiendan el objetivo del proyecto y sus alcances.

## 2. Actividades virtuales y presenciales que responden a las dinámicas de cada comunidad.

Las actividades virtuales dependen del acceso a internet y otros medios de comunicación. Por esta razón, las actividades virtuales deben concertarse y agendarse previamente, para poder programar una reunión grupal en establecimientos que cuenten con acceso a internet.

Las charlas nacionales comprenden temáticas generales que pueden ser abordadas por uno o mas oficios, siendo el artesano quien decide si participa o no.

Las actividades presenciales se desarrollan según el marco metodológico del programa y las necesidades de cada comunidad.

## 3. Seguimiento a procesos, socializando los avances y resultados.

Los seguimientos de procesos y actividades permiten a los diseñadores evaluar la pertinencia y el impacto de las actividades planteadas, determinando si se debe hacer algún cambio o fortalecer algún tema especifico.

## 4. Temática con base en la investigación y trabajo conjunto con las comunidades.

El programa Territorio, moda y joyería desarrolla un concepto de colección anual, por medio de una investigación de mercado y tendencias, que es aterrizada en una temática puntual de la cual nace todo el proceso creativo que se realiza con las comunidades. Esta temática sirve como punto de inicio en el trabajo de codiseño.

## 5. Propuestas de diseño con base en la temática escogida y acordada con la comunidad.

La propuesta de diseño parte de un ejercicio creativo conjunto con las personas artesanas, quienes, desde su conocimiento y relación con el contexto, permiten escoger temáticas como historia, naturaleza, tradición, entre otras. Esto hace parte de la metodología de dirección creativa.

### 6. Herramientas e insumos que permiten a las y los artesanos mejorar sus procesos productivos.

Entrega de herramientas, insumos y máquinas especializadas para el oficio artesanal, que permiten mejorar la producción y el trabajo de todos los talleres o grupos.

### 7. Socialización de resultados y divulgación de procesos sostenibles con los artesanos.

Los productos realizados y toda la experiencia del trabajo con las comunidades es socializada por medio de estrategias de comunicación, campañas, redes sociales y eventos feriales.

Los artesanos son capacitados en el manejo de estas herramientas virtuales y se asesoran en la importancia de comunicar su trabajo con miras a la comercialización de sus productos.

TERRITORIO MODA Y JOYERIA

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# Territorio Materias Primas y Sostenibilidad Buenas Prácticas

## -Protocolo de abordaje-

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Justicia ambiental – Comunidades Sostenibles*

La apuesta del componente es incrementar y mantener la dinámica comercial del producto artesanal, a través del fortalecimiento de los diferentes eslabones de la cadena de valor de la producción artesanal, jalonando e incentivando la continuidad y el mejoramiento de las fases de los procesos productivos. En este sentido, los logros que se obtengan en la optimización de los procesos productivos, impactarán positivamente la participación en dinámicas comerciales, factor determinante para que los artesanos mantengan un proyecto productivo sostenible en el tiempo, teniendo en cuenta que la producción artesanal y el uso de las materias primas deben ser amigables con el medio ambiente; todo esto dentro del marco de la Gestión Social Integral GSI.

La atención de las comunidades artesanales, desde el componente de Territorio, materias primas y sostenibilidad se realiza en diferentes fases:

# *Fase 1*
# Observación del *proceso productivo*

Tiene como objetivo entender el estado actual del oficio, a través del análisis de aspectos críticos, según las materias primas e insumos empleados; cadena productiva incluyendo la de proveeduría y descripción de procesos productivos.

## *Preparación*

1. Se realiza un primer contacto con la comunidad, a través de un artesano líder o enlace institucional.
2. De manera conjunta se planea actividad de introducción a la comunidad.
3. Se realiza una exploración de necesidades y expectativas.
4. Se indaga, a través de la escucha de los artesanos y del levantamiento de información primaria, los aspectos críticos de la producción.
5. Se presenta el plan de mejora planteado, de acuerdo con los aspectos críticos identificados.
6. Se validan con la comunidad las actividades planteadas, los alcances y se traza un cronograma de trabajo.

## *¿Qué buscamos en la fase 1?*

• Articular al equipo de trabajo con los diferentes actores de la cadena de producción.

• Conocer el contexto de la actividad artesanal: Comunidad, importancia del oficio y las técnicas desarrolladas, número de unidades productivas y artesanos dedicadas a la actividad artesanal, materias primas e insumos, proveeduría, procesos productivos, entre otros.

• De manera conjunta, identificar y precisar los aspectos críticos de la producción y las necesidades ambientales, técnicas y tecnológicas.

# *Fase 2*
# Implementación del *plan de mejora*

Se realiza el proceso de planificación e implementación del plan de mejora acordado con la comunidad.

## *Preparación*

1. Se concretan las diferentes actividades de mejoramiento o de atención apropiadas para cada contexto.
2. Se realizan actividades virtuales y presenciales adaptadas a los contextos de cada comunidad.
3. Construcción participativa con todos los actores de la cadena productiva, con el fin de lograr apropiación de los procesos y que las actividades emprendidas permanezcan en el tiempo.
4. Se realiza el trabajo de campo necesario para el levantamiento de la información primaria.
5. Se brinda acompañamiento y asistencia técnica a los artesanos en las actividades relacionadas con solicitud de trámites ambientales, hasta obtención de permisos.
6. Se efectúa el seguimiento individual de compromisos y resultados.
7. Se socializa en comunidad resultados generales y se realiza retroalimentación.
8. Se efectúa el seguimiento individual de compromisos y resultados
9. Se socializa en comunidad resultados generales y realiza retroalimentación.
10. Se evalúa el antes y después de la implementación del plan de mejora.
11. Se indaga sobre la percepción de los participantes de las actividades realizadas.

# ¿Qué buscamos en la Fase 2?

- Fortalecimiento técnico productivo de las comunidades artesanas.
- Desarrollo sustentable de la actividad artesanal
- Permanencia en el tiempo de los conocimientos y oficios artesanales.
- Apertura de mercados internacionales.

Los planes de mejora pueden orientar hacia los siguientes enfoques:

## 1. Acceso y aprovechamiento sostenible de materias primas empleadas en la producción artesanal.

Objetivo: propender por la conservación y preservación de los recursos naturales utilizados en la artesanía, no sólo para garantizar la preservación del medio ambiente y los servicios eco sistémicos, sino los oficios artesanales como fuente de empleo y expresión cultural de un grupo humano.

# *Actividades desarrolladas;*

## *Identificación y caracterización de la especie*

Para tomar decisiones acerca del manejo de un recurso natural es necesario tener claridad sobre la especie con la cual trabajan, recolectar la información de campo necesaria para identificar las prácticas de aprovechamiento, como base para la toma de decisiones sobre el manejo adecuado de los recursos. Para identificar plenamente la especie vegetal utilizada, se requiere tomar muestras botánicas o para el caso de las maderas las muestras o “probetas”, las cuales deberán, según el caso, ser llevadas a herbario o laboratorio de maderas para su correcta identificación.

La caracterización se entiende como la identificación botánica de la especie utilizada por los artesanos en su actividad, junto con la información biológica y ecológica de la misma que se encuentre disponible en fuentes de información secundaria y la que se pueda recolectar en campo.

## *Diagnóstico del estado poblacional de la especie*

El diagnóstico del estado poblacional de la especie corresponde a la situación en que se encuentra ésta en términos de los aspectos relevantes para su sostenibilidad, como su distribución actual y la calidad de los individuos que la componen desde la percepción de la comunidad. De igual manera, se determinan los factores que generan presión sobre el recurso, se indaga el conocimiento que tiene la comunidad acerca del mismo y las necesidades de investigación y formación para su uso sostenible.

La identificación de oferta y demanda del recurso natural permite establecer este diagnóstico del estado de la especie asociada a la producción artesanal. Hace referencia a la capacidad de producción de la especie frente a la demanda de materia prima en el entorno inmediato.

## *Taller buenas prácticas de aprovechamiento o explotación*

Para que la actividad artesanal sea sostenible en el tiempo, es necesario construir con artesanos y extractores la forma en que deben manejar los recursos naturales del cual se aprovisionan, partiendo de los conocimientos ancestrales, pero generando cambios comportamentales (si se consideran que los actuales pueden generar en el tiempo escasez del recurso).

Por lo anterior, los talleres de implementación de buenas prácticas de aprovechamiento, hacen referencia a la transferencia de conocimientos teórico – prácticos a la comunidad, en todo lo referente al manejo sostenible del recurso y prácticas de aprovechamiento.

## *Asistencia técnica para la implementación de iniciativas de repoblamiento de especies vegetales*

Con el fin de conservar el recurso natural aprovechado por los artesanos, es deseable que puedan tener sus propias "plantaciones o cultivos," dependiendo de las características de las especies; pues si bien hay varias domesticadas (como el caso de la caña flecha e iraca), hay especies que deben manejarse el bosque natural mediante enriquecimientos u otro manejo silvicultural como: el wérregue, palo sangre, seje, paja tetera, esparto y palmas en general.

De este modo, la asistencia técnica para iniciativas de repoblamiento comprende las estrategias, formulación de proyectos, alianzas y acciones que se requieren para propagar una especie, de tal manera que disminuya la presión sobre el recurso en estado silvestre y aumente la oferta de materias primas para las comunidades artesanales.

## *Identificación de la cadena de proveeduría de materias primas y su aplicación en el contexto normativo*

La identificación de la cadena de proveeduría consiste en realizar la esquematización y análisis de las relaciones de los actores que intervienen desde la extracción o aprovechamiento del recurso natural hasta la comercialización de materia prima. La recolección de la información se centrará en los primeros eslabones de la cadena productiva.

El conocimiento de los actores de los eslabones y su análisis permiten dar trazabilidad a las materias primas empleadas y son el primer paso para generar acciones encaminadas a procesos de legalidad en el aprovechamiento y comercialización de las mismas.

## *Acceso legal de materias primas*

La asistencia técnica para orientar en la obtención de materias primas legales y sostenibles hace referencia a los lineamientos, estrategias y acciones a seguir, que deben realizar los artesanos y sus proveedores para cumplir con la legalidad ambiental aplicable. Para este proceso se debe tener en cuenta los requerimientos de las autoridades ambientales (Autoridades Ambientales Urbanas, Corporaciones Autónomas Regionales CAR, Instituto Colombiano Agropecuario ICA y Agencia Nacional de Minería, entre otros).

# 2. Fortalecimiento técnico - productivo

Objetivo: Aportar significativamente a la cualificación, gestión y mejoramiento de la producción artesanal, haciendo más eficientes sus procesos de transformación, transfiriendo tecnología apropiada y fortaleciendo procesos tradicionales, para aumentar la capacidad de respuesta y calidad de los productos artesanales.

## Actividades desarrollados

### Mejoramiento de técnicas y procesos

La implementación técnica se desarrolla por medio de talleres de transferencia de saberes, cuyo objetivo es transferir el saber hacer, desde el contexto local, social y cultural. Estos talleres de capacitación técnica, a través del modelo "maestros artesanos “, permiten trasmitir o implementar técnicas en el proceso productivo del oficio, identificado con necesidades de relevo generacional, propendiendo por la recuperación en los territorios de las vocaciones productivas, garantizando la permanencia en el tiempo de los conocimientos y oficios artesanales.

El mejoramiento de proceso hace referencia a aquellas fases de la cadena de producción importantes para mejorar la calidad, reducir costos, desperdicios, aumentar el valor percibido del producto final y evidenciar la calidad del mismo en el mercado. Estas implementaciones o talleres se realizan para procesos específicos de los oficios, generalmente de transformación de materias primas, talleres de tintes, y acabados de producto artesanal.

Estos procesos son acompañados por el asesor profesional de Artesanías de Colombia S.A.-BIC a cargo del componente de producción, y el diseñador local, quién realiza acompañamiento técnico en la ejecución de las actividades en torno al desarrollo del producto artesanal.

## *Transferencia tecnológica*

A partir de la identificación de las necesidades productivas, se realizan las implementaciones tecnológicas necesarias para el mejoramiento productivo, tales como implementación de talleres, entrega de equipos, maquinarias y herramientas, con miras a incrementar la capacidad productiva, la calidad del producto final, o disminuir los tiempos de producción.

Esta actividad es realizada por el diseñador local con acompañamiento del asesor del componente de producción y el gestor territorial, quienes verifican la entrega y el buen uso de las herramientas, maquinarias y producto final.

*Debemos tener en cuenta, de manera transversal a lo largo del proceso de desarrollo de producto, los siguientes aspectos relevantes:*

1. Aprovechamiento sostenible de las materias primas:

    - No aprovechar los recursos naturales más allá de su capacidad de regeneración.
    - Desarrollar productos conforme a la oferta natural del recurso.
    - Seleccionar y aprovechar las materias primas de acuerdo a las necesidades del producto final.

2. Optimización de la materia prima:

    - Proporcionar adecuado secado, almacenamiento y preservación de materias primas, para evitar desperdicios.
    - Desarrollar productos de pequeño formato con materias primas sobrantes.
    - Controlar la calidad de las diferentes fases del proceso productivo.

3. Gestión ambiental en la producción:

- Implementar equipos y herramientas que optimicen los procesos y el consumo de recursos como: energía eléctrica, agua y combustibles.
- Usar eficientemente el recurso agua, mediante la implementación de estrategias de aprovechamiento de aguas lluvias y la reutilización de agua usada.
- Utilizar insumos de bajo impacto ambiental (tintes, pinturas, lacas, etc.). No emplear sustancias con características toxicas para el ambiente y/o salud humana. Para esto se recomienda conocer la ficha de producto y hoja de seguridad de los insumos empleados.
- Gestionar adecuadamente el agua residual, evitando su vertimiento a las fuentes hídricas.
- Gestionar adecuadamente los residuos resultantes de la producción artesanal.

4. Buenas prácticas de seguridad, higiene y sanidad en el trabajo:
**Salud y bienestar**

- Hacer uso de elementos de protección personal acorde a los riesgos de exposición.
- Hacer uso de elementos de protección personal acorde a los riesgos de exposición.
- Lavarse las manos, no consumir alimentos ni bebidas en áreas de trabajo.
- Mantener los sitios de trabajo limpios y ordenados con adecuada ventilación e iluminación.
- Realizar mantenimiento periódico de equipos y herramientas.

## 5. Requisitos y requerimientos internacionales:

- Identificar los requerimientos del país importador en procesos de exportación de artesanías.
- Permisos y requisitos: fitosanitarios, certificado de origen, productos sin presencia de metales pesados (pinturas, tintes), especies relacionadas en la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres CITES, calidad de metales (plata, oro), entre otros.

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Emprendimiento,* COMERCIALIZACIÓN Y Reinversión

*– Protocolo de Abordaje –*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

El ciclo de vida de la producción de los oficios artesanales culmina con la comercialización de los distintos productos, etapa que debe enfocarse a través de canales que destaquen el trabajo artesanal y posicionen a los artesanos como seres importantes dentro de la economía del país y lo retribuyan de una manera justa, valorando su trabajo haciendo de su oficio un medio sostenible para su hogar y las futuras generaciones.

Existen diferentes formas o canales para comercializar las artesanías: las ventas en casa directa al consumidor final, ventas a intermediarios, participación en ferias, la organización de tiendas, cooperativas y participaciones en exposiciones artesanales promovidas por entes especializados, entre otras. La venta directa es el canal ideal para la comercialización de los productos y por lo tanto debe promoverse a todos los niveles del sector.

En todos los casos el artesano debe valorar su trabajo, incluyendo en la determinación del precio de venta de su producto, los distintos recursos empleados: materias primas, equipos de trabajo, servicios y tiempo empleados en su elaboración, para llegar a obtener un precio justo de comercialización, que le permita: su sustento, ser asequible a distintos compradores y la supervivencia del negocio, dando un valor especial a su innovación, creatividad y saber ancestral.

Cuando diferentes comunidades ofrezcan productos similares, es conveniente tratar de llegar a la unificación de precios de venta estableciendo rangos de variación, de acuerdo con las características propias del producto, para establecer competencias sanas y justas.

El canal de los intermediarios a su vez, debe promover, destacar y valorar el trabajo de los artesanos, estableciendo porcentajes justos de ganancia por comercialización, que no vayan a ser superiores a porcentajes previamente establecidos. Es necesario, entonces concientizar al intermediario para hacerle ver y razonar que el protagonista de la venta es el artesano y que el intermediario no debe contribuir a encarecer de manera excesiva el precio final, por lo cual es conveniente establecer e identificar los integrantes de la cadena de comercialización, para compartir con ellos buenas prácticas de fijación de precios de venta y que los artesanos tengan conocimiento preciso de este canal tan importante.

En este campo también el sector de la economía artesanal debe velar por la identificación de estos canales y controlar el proceso de fijación de los precios de venta.

Así entonces, es conveniente que en cada región los gestores territoriales y los grupos que se ocupan de la comercialización y reinversión, elaboren un inventario de intermediarios de ventas de productos artesanales, para que en dinámicas de trabajo se compartan estas buenas prácticas en el establecimiento de precios de ventas y se lleguen a acuerdos que favorezcan a todos los integrantes de la cadena, destacando en todos los casos el trabajo del artesano y su saber ancestral.

**José Rafael Vecino Oliveros.**
Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal
Artesanías de Colombia S.A. - BIC

“El mundo necesita personas que amen lo que hacen”

M. Luther King

# COMERCIALIZACIÓN
## Planeación del negocio

Para tener éxito en nuestra estrategia de comercialización es fundamental tener un negocio organizado.

De ahí que, inicialmente aprenderemos cómo realizar la planeación estratégica de tu taller artesanal.

## Planeación estratégica ¿Que es?

La planeación estratégica del negocio artesanal es un proceso en el que decidimos hacia dónde queremos ir en el futuro y cómo llegar allí. Implica establecer objetivos claros, evaluar lo que necesitamos para alcanzarlos, y decidir qué estrategias son las mejores para lograrlos.

Es un proceso importante porque nos ayuda como artesanos a tomar decisiones informadas y a largo plazo, para asegurar nuestro éxito y competitividad en el mercado.

## ¿Como lo hacemos?

Lo primero que tenemos que hacer es clarificar cuál es tu misión, visión y objetivos, es decir, respondemos a la pregunta: **¿Por qué estás en este negocio artesanal?**

Ahora vamos a hacerlo…

## Misión

La misión es una afirmación clara y corta que explica qué problema o necesidad estamos tratando de resolver a través de nuestros productos o servicios y por qué creamos nuestra empresa.

Por ejemplo, un negocio artesanal puede tener como misión:

**"Crear piezas únicas y auténticas con amor y dedicación."**

## Visión

La visión es una afirmación inspiradora que describe cómo nos vemos en el futuro, es decir, definimos los objetivos de mediano y largo plazo de nuestra empresa. La visión debe ser ambiciosa y desafiante, pero al mismo tiempo alcanzable.

Un ejemplo de visión para un negocio artesanal es:

"Ser reconocidos a nivel mundial como líderes en la creación de productos artesanales únicos y de alta calidad, hechos con materiales sostenibles y técnicas tradicionales, que reflejan nuestra pasión y compromiso con la creatividad, la innovación y el respeto por el medio ambiente."

## Objetivos específicos

Luego, vamos a definir los objetivos específicos, estos deben ser concretos y medibles, que permitan ir revisando tu progreso y realizar los ajustes, si es necesario.

Algunos ejemplos de objetivos que te puedes plantear en tu negocio artesanal son:

1. Establecer una presencia en internet fuerte y efectiva mediante la creación de una tienda virtual para llegar a un público más amplio.

2. Participar en ferias y eventos de artesanías a nivel local y nacional para promocionar nuestros productos y aumentar nuestra base de clientes.

Ahora que hemos comprendido nuestro propósito y definido hacia dónde queremos ir, vamos a elaborar un plan de acción que incluya:

## Análisis de mercado

Investigamos las tendencias y necesidades del mercado para adaptarnos y tomar decisiones acerca de la oferta y demanda de nuestros productos.

## Identificamos la competencia

Identificamos las fortalezas y debilidades, que nos permiten destacarnos y diferenciarnos en el mercado.

## Desarrollamos estrategias

Elaboramos estrategias y planes de acción para la producción, mercadeo y ventas de nuestros productos artesanales y para el manejo de las finanzas del taller artesanal.

“Más adelante ampliaremos cada uno de estos temas”

## Asignamos recursos

Para llevar a cabo los objetivos trazados, necesitaremos asignar personal (artesanos que elaboran los productos), tiempo y dinero de manera eficiente.

## Evaluamos y ajustamos procesos

Revisamos si están funcionando las estrategias, y si es necesario realizamos los ajustes.

¡Con lo aprendido, ya puedes empezar a realizar la planeación estratégica de tu negocio!

# MANTENIMIENTO DE REGISTROS PRECISOS

Dentro de la planeación del negocio artesanal, es importante mantener actualizados los registros de las finanzas y transacciones comerciales, como las ventas, los gastos, entre otros, esto nos permitirá crecer de forma organizada.

## ¿Cómo mantenemos estos registros?

1. En un libro contable o en tu libreta de notas, escribe diariamente tus ingresos por la venta de tus productos y tus gastos.

2. Guarda los recibos y facturas de forma organizada y en un lugar donde puedas encontrarlos fácilmente.

3. Realiza un seguimiento de tus pedidos y entregas, con el precio de venta, esto te ayudará a garantizar que los pedidos se entreguen a tiempo a tus clientes.

4. Realiza conciliaciones bancarias. Frecuentemente, ingresa a tu cuenta de banco y revisa que las transacciones financieras se hayan registrado correctamente, es decir, que coincidan los pagos realizados por tus clientes con el dinero que tienes en la cuenta, y que no se hayan producido errores o fraudes.

# SEGUIMIENTO DE INVENTARIO

Para garantizar que los pedidos de suministros y materiales se realicen a tiempo y que se mantenga la cantidad adecuada de nuestros productos, debemos mantener un registro del inventario, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

1. Identifica y clasifica tus productos según su tipo, tamaño, color, material y otros atributos relevantes.

2. En tu cuaderno de notas, registra, por lo menos una vez al mes, la cantidad de productos que tienes en el taller o en la bodega.

3. Establece un calendario con las fechas para realizar pedidos, asegurando así, suficientes materiales y suministros para producir tus productos.

## Gestión financiera

El éxito de nuestro negocio artesanal dependerá también de cómo administramos nuestros recursos financieros, debemos tener un control de nuestras finanzas, incluido un presupuesto a largo plazo.

Entonces, para llevar una adecuada gestión financiera necesitamos:

1. Buscar asesoría de un profesional capacitado en finanzas.

2. Conoce cuales son los gastos de tu negocio artesanal, y establece objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo.

3. Registra los ingresos y gastos relacionados con tu negocio artesanal.

4. Controla los recursos económicos que ingresan al negocio, tratando de que siempre te alcance para cubrir los gastos a corto plazo.

5. Busca alternativas para disminuir los costos de producción sin afectar la buena calidad de los productos.

6. Establece precios justos para tus productos.

Ten en cuenta lo mencionado en el capítulo de precios.

7. Separa las finanzas personales de las del negocio.

# PROTECCION DE MARCA Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Como dueños de un taller artesanal debemos respetar la propiedad intelectual de otros artesanos y evitar el uso no autorizado de marcas registradas, patentes, diseños, entre otros. Así como es importante registrar nuestra propia marca y proteger su propiedad intelectual para evitar cualquier tipo de infracción.

Para esto, sigamos las siguientes recomendaciones:

1. Realiza el registro de tu marca artesanal para proteger su nombre, logotipo, diseño de productos.

2. Protege tus diseños y patrones. Es importante tener un registro de cada diseño y patrón, y asegurarse de que no se utilicen sin nuestra autorización.

3. Conoce las leyes de propiedad intelectual que se aplican a nuestro negocio.

4. Utiliza contratos de confidencialidad, cuando trabajes con otros como intermediarios o diseñadores.

# CUMPLIMIENTO DE LA LEY

Para poder llevar a cabo actividades comerciales debemos cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables a nuestro sector artesanal. Es indispensable estar informados y actualizados sobre cualquier cambio en la legislación aplicable.

Algunos de los requisitos legales que debemos revisar son:

1. Hacer el registro ante la Cámara de Comercio de nuestro municipio, y obtener los permisos necesarios para realizar nuestra actividad.

2. Hacer la solicitud ante la DIAN del Registro Único Tributario (RUT), y si nos corresponde cumplir con el pago de impuestos.

3. Cuando tenemos una empresa formal, taller, asociación u otra, debemos conocer y cumplir con las normas laborales y de seguridad social aplicables, y con las normas de seguridad e higiene, entre otras.

Por ejemplo: Si en nuestro taller trabajamos con herramientas corto punzantes, para tallar madera, el artesano debe contar con elementos de protección personal que le permitan minimizar o eliminar el riesgo de sufrir un accidente laboral (cortadas o amputaciones), tales como guantes de carnaza o guantes anti corte.

Existe una gran variedad de elementos de protección personal, debido a que existen muchas maneras en las cuales se puede presentar un accidente en nuestro taller, todo dependerá del tipo de actividad y herramienta que se esté usando.

Existe una gran variedad de elementos de protección personal, debido a que existen muchas maneras en las cuales se puede presentar un accidente en nuestro taller, todo dependerá del tipo de actividad y herramienta que se esté usando.

En la Ley 9 de 1979 (Título III, artículos 122 a 124), y en la Resolución 2400 de 1979 (Título IV, Capitulo II, artículos 176 a 201), se contemplan todos los requerimientos para el uso e implementación de elementos de protección personal en los lugares de trabajo para un ambiente saludable, te invitamos a conocerlas.

Los artesanos que aspiren a convertir su negocio en una empresa legalmente constituida deben tener presente que deben cumplir con una serie de requisitos en materia de seguridad y salud en el trabajo, estos son variados y se encuentran agrupados en diversas leyes, decretos, resoluciones, normativas, según la razón social. sin embargo, existen dos principales y de gran prioridad que son:

- **Decreto 1072 de 2015:** Este decreto agrupa todas las reglamentaciones que existen en torno a la Normativa en Seguridad y Salud en el Trabajo en el país. La implementación de un Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional es uno de los requisitos incluidos en este Decreto.

- **Resolución 312 de 2019:** Por la cual se definen los Estándares Mínimos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST para todas las empresas, de acuerdo con el nivel de riesgo y números de trabajadores.

4. Conocer y cumplir con las normas de protección al consumidor, como proporcionar información clara y veraz sobre nuestros productos, garantizar su seguridad y calidad, y ofrecer un servicio postventa adecuado.

Te invitamos a conocer la Ley 1480 del 12 de octubre de 2011, donde se incluyen los derechos de los consumidores.

# FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

Para crecer, desarrollarnos y ser más productivos necesitamos formalizar nuestra empresa. Al ser formales tenemos mayor acceso al sistema financiero y a la obtención de créditos, podemos presentar proyectos y acceder a recursos no reembolsables, entre otros beneficios.

Para formalizar nuestra empresa necesitamos:

1. Tramitar el registro mercantil ante la Cámara de Comercio.

2. De acuerdo al tipo de sociedad constituida, cumplir con las obligaciones y requisitos para el uso de la mano de obra (artesanos que hacen parte del proceso de producción) y el uso del suelo (espacio habilitado para el desarrollo de las actividades de producción y comercialización de los productos artesanales.

3. Cumplir con las normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales y otras normas propias del sector artesanal y las ciudades o municipios donde se encuentre registrado el taller artesanal.

4. Según el tipo de sociedad y las obligaciones inscritas en el RUT, cumplir con las responsabilidades de declarar y pagar los impuestos correspondientes a nuestra actividad.

# Discriminación y acoso.

Existen otras acciones que nos ayudan a desarrollar nuestro negocio, a continuación trabajaremos en algunas de ellas:

Si hacemos parte de una asociación, taller o grupo de artesanos, prevenir y abordar la discriminación y el acoso es tarea de todos, esto nos ayudará a crear un ambiente de trabajo seguro, inclusivo y respetuoso.

A continuación, se presentan algunas pautas que podemos implementar en nuestro taller artesanal:

1. Seleccionamos del grupo de artesanos los líderes o vigías de convivencia, quienes se encargaran de prevenir y resolver los conflictos entre los miembros del grupo.

2. Revisamos que nos dicen las leyes 1752 de 2015 y 1010 del 2006, sobre la Discriminación y el Acoso, y elaboramos una política nuestra contra la discriminación y el acoso. En esta política definimos lo que para nosotros es discriminación y acoso, y establecemos cuales serian las consecuencias para aquellos miembros del grupo que los cometan.

3. Capacitamos a nuestros artesanos sobre la política contra la discriminación y el acoso. En la capacitación debemos incluir ejemplos de discriminación y acoso, y cómo prevenirlo.

El acoso y la discriminacion se manifiestan de muchas maneras, ejemplo, discriminamos a un artesano cuando por su edad, género, raza, religión o discapacidad, entre otros, decidimos que su trabajo tiene menor valor.

4. Por último, cuando presenciamos una acción donde se esté discriminando o acosando a otro artesano informemos a los líderes de convivencia, para que ellos tomen las medidas adecuadas.

¡Promovamos un ambiente de trabajo respetuoso, donde la diversidad y las diferencias son valoradas y respetadas!.

## Conducta ética.

Debemos actuar con integridad y honestidad en todas nuestras transacciones comerciales.
Para mantener una conducta ética en tu práctica comercial sigue las siguientes pautas:

1. Mantén un comportamiento honesto y transparente en todas las transacciones comerciales, es decir, registra los valores exactos de tus ventas y gastos.

2. Mantén una actitud respetuosa hacia los clientes, proporcionando un servicio amable y atento, y tratando de satisfacer sus necesidades.

3. Respeta la privacidad de los clientes y mantén la confidencialidad de la información personal y financiera proporcionada por ellos.

4. Mantén una integridad financiera, asegurando la exactitud de los registros contables, el cumplimiento de las leyes fiscales y la prevención de fraudes.

## Responsabilidad social

Es importante que actuemos de manera responsable y ética en todas las interacciones con la comunidad y el medio ambiente. Debemos actuar con respeto y solidaridad dentro de nuestras comunidades.

Algunas acciones de responsabilidad social que puedes realizar son:

1. Asegurate de que todas las personas involucradas en la producción y venta de tus productos artesanales reciban un trato justo y digno, sin discriminación ni abuso, como vimos anteriormente.

2. Implementa prácticas sostenibles en la producción de tus productos artesanales, tales como la utilización de materiales ecológicos, la reducción de residuos y la implementación del reciclaje.

3. Participa activamente de las actividades que realiza tu comunidad, por ejemplo puedes colaborar en proyectos sociales, culturales o ambientales.

4. Promueve la preservación de la cultura local a través de tus productos artesanales, asegurando que se respeten las tradiciones y valores culturales.

## Responsabilidad ambiental

La sostenibilidad y la preservación del medio ambiente son aspectos cada vez más importantes para los compradores, y es importante que adoptemos prácticas sostenibles en nuestro proceso de producción y venta de productos.

La responsabilidad ambiental la podemos lograr si:

1. Utilizamos materiales que sean sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

2. Minimizamos los residuos generados en nuestro proceso de producción y buscamos maneras de reciclar y reutilizar los materiales.

3. Promovemos la conservación de la biodiversidad y evitamos la extinción de especies animales y vegetales.

4. Fomentamos la educación ambiental entre nuestros clientes y proveedores, y difundamos información sobre cómo pueden contribuir a la protección del medio ambiente.

# MERCADEO Y VENTAS

Vamos a empezar con los conceptos básicos para que, de aquí en adelante, entendamos de qué estamos hablando. Así, al final podremos tener claro cómo y a quién le vamos a vender nuestros productos artesanales.

## Ventas

La venta es la actividad en la que una persona hace una entrega de un servicio o de un producto a cambio de dinero. Normalmente, la persona que ofrece y entrega dicho producto o servicio se denomina vendedor.

Hoy existen varias formas de hacer una venta.

Se puede efectuar por vía presencial (en una tienda o almacén), por internet (en páginas web), por teléfono o en eventos, entre otros.

## Mercadeo

El mercadeo es la forma de hacer conocer a las personas mi producto. Para tener claro cómo quiero vender mi producto artesanal a la persona más interesada, debo conocer los siguientes elementos:

## Producto

Un producto es cualquier idea, bien o servicio que quiero ofrecer a la comunidad, y que considero satisface una necesidad.

## Promoción

La promoción es la forma en la que comunicó todo lo referente a mi producto o servicio: beneficios, precio, especificaciones, tamaño, etc. También se refiere a la forma en que lo voy a hacer: afiches, revistas, página de internet, emisoras, televisión, entre otros medios.

## Plaza

Lugar en donde se hace la venta. Puede ser un almacén o una feria artesanal, entre otros. Es el espacio donde se lleva a cabo la relación entre vendedor y comprador.

Para promocionar nuestros productos artesanales, y llegar al público que compra nuestras artesanías, necesitamos construir una estrategia de mercadeo efectiva. Para esto vamos a seguir unos pasos:

1. Conozcamos a nuestro público objetivo, es importante saber a quién va dirigido tu producto artesanal.

2. Definamos nuestro mensaje, es decir, ten claro qué es lo que quieres transmitir con tu producto.

3. Elijamos los canales de venta que más se ajusten a tu producto y a tu público objetivo. Por ejemplo: ferias, tiendas online o marketplaces, tiendas físicas, redes sociales, entre otros.

4. Utilicemos diferentes herramientas de promoción como redes sociales, correos, publicidad en línea, tarjetas de presentación, entre otros.

5. Diseñemos un empaque atractivo para nuestro producto, es importante que este sea coherente con la imagen de marca de tu taller artesanal.

## Calidad del producto

Ahora bien, revisemos en detalle las principales variables del mercadeo a tener en cuenta para el éxito comercial:

Necesitamos evaluar si nuestros productos artesanales cumplen con la calidad adecuada para que puedan tener éxito en el mercado. Para esto, te invitamos a responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Los materiales utilizados para la elaboración de tu artesanía están en buen estado y son seguros de utilizar?

2. ¿Las materias primas cumplen con lo solicitado por tu cliente?

3. ¿Tienes un proceso de producción organizado?

4. ¿Realizas un control de calidad antes de enviar los productos a tu cliente?

5. ¿Has tenido devoluciones de productos?

## Identificación del producto

Identificar de forma clara y precisa nuestros productos artesanales permite que nuestros clientes tengan la información suficiente sobre los productos que está comprando.

Algunas pautas para establecer una adecuada identificación de tus productos son:

1. Utiliza nombres claros y descriptivos, que permitan a los clientes entender de manera precisa lo que están comprando.

2. Incluye una descripción detallada de cada producto, que explique las características, los materiales utilizados, el proceso de producción y cualquier otra información relevante.

3. Crea una marca o un logo que identifique los productos, para que estos sean fácilmente reconocidos por tus clientes.

4. Incluye imágenes de alta calidad en tu sitio web, catálogos y redes sociales, para que los clientes puedan ver de manera clara y precisa el producto que están comprando.

Veamos con un ejemplo como podemos hacer la identificación en nuestros catálogos:

Imagen de producto

Nombre de producto

Precio

Camino de mesa
*Hoja ancestral*

**PRECIO**
$150.000
* No incluye valor de envío

Descripción de producto

**Origen:** Chimichagua, Cesar
**Oficio / Técnica:** Tejeduría / Telar vertical
**Materia prima:** Palma estera
**Dimensiones:** 35 cm x 180 cm
**Artesano:** Yamile Guzmán
**Contacto:** 313 535 93 83

# Precio

Antes de vender nuestro producto, debemos definir el precio al que lo vamos a vender. Es importante que establezcamos precios justos, teniendo en cuenta los costos de producción, los márgenes de ganancia, la calidad y la demanda del mercado.

Así, el primer paso que debemos realizar para establecer un precio justo de nuestros productos es conocer nuestros costos de producción, es decir, todo aquello en lo que debemos invertir para hacer nuestra artesanía. Para esto vamos a responder a las siguientes preguntas:

¿Cuánto costó el material que tiene mi producto?

¿Tuve que contratar personas para hacer el producto? Esto se conoce como mano de obra.

¿Cuánto tuve que pagarles?

Luego que ya hemos identificado nuestros costos, investigaremos los precios del mercado.

Es importante conocer los precios del mercado para productos similares, esto nos dará una idea de los precios promedio y nos ayudará a determinar si nuestro precio es justo y competitivo.
Por ejemplo, si nuestro producto es un sombrero, podemos mirar en diferentes tiendas de moda o artesanía los precios de venta de sombreros similares.

También, necesitamos determinar el margen de ganancia de nuestro producto, teniendo en cuenta el trabajo que implica elaborar nuestra artesanía ¿cuánto creo que debo ganarle a este producto?.

Esta ganancia debe ser realista y justificada por la calidad y la singularidad de nuestro producto.

En conclusión, a la hora de definir un precio justo para nuestros productos pensemos en:

1. Valora el tiempo y la dedicación que has puesto en elaborar tu artesanía.

2. Establece una política de precios coherente, que considere los costos de producción y los precios del mercado. Esta política debe ser clara y transparente para tus clientes.

3. Sé flexible, los precios de tus productos pueden variar dependiendo del contexto, no es lo mismo si vendemos una sola artesanía o si vamos a entregar más de 50 unidades de producto, y podemos tener un precio distinto si vamos a vender en una feria o a través de una red social.

# Promoción

Para aprovechar las ventajas que actualmente nos ofrece el internet en la promoción de nuestros productos artesanales, es importante que conozcamos que es el mercadeo digital, el comercio electrónico y las redes sociales, y cómo estas nos ayudan a impulsar nuestra estrtegia comercial.

Mercadeo Digital

El mercadeo digital, también llamado mercadeo online es el uso de Internet y las redes sociales con el objetivo de mejorar la comercialización de un producto o servicio.

En nuestro negocio artesanal, este tipo de mercadeo es importante porque nos permite promocionar los productos a través de internet, utilizando canales y herramientas en línea de manera estratégica, contribuyendo así a lograr nuestros objetivos comerciales.

El comercio electrónico nos permite comprar y vender productos y servicios a partir de medios digitales, como, por ejemplo, páginas web, aplicaciones móviles y redes sociales.

Redes sociales

Las Redes Sociales son plataformas digitales formadas por comunidades de individuos con intereses, actividades o relaciones en común (como amistad, parentesco, trabajo).

Nos permiten conectar con amigos, familiares y personas con intereses en común, pero no solo eso, porque también son toda una fuente de información.

Para la comercialización de nuestros productos artesanales, las redes sociales nos facilitan la interacción diaria con clientes como un canal directo de comunicación, y por otro lado, incluso se posicionan como canal de venta para numerosos negocios online.

Las redes sociales más utilizadas son:

## Facebook

Por medio de esta red, podemos compartir contenido de nuestros talleres (imágenes, texto, vídeo), enviar y recibir mensajes, hacer contactos, realizar búsquedas, hacer anuncios, crear una página personalizada y un marketplace para generar ventas.

Ejemplo: Si tengo una página de Facebook y publicó una imagen de un producto, una persona en España puede llegar a verla, me contacta y podemos realizar el proceso de compra en línea.

## WhatsApp

Es una aplicación de mensajería instantánea para teléfonos inteligentes, donde podemos enviar y recibir contenido tipo texto, audio, video, GIF, documentos, contactos, ubicación, llamadas y videollamadas. También es importante mencionar el Whatsapp para negocios o Whatsapp Business este nos facilita las interacciones con los clientes, ya que ofrece herramientas para organizar y responder rápidamente a los mensajes y crear catálogos.

## Instagram

Es una red social principalmente visual, donde un usuario puede publicar fotos y videos de corta duración, pueden aplicarles efectos y también interactuar con las publicaciones de otras personas, a través de comentarios y me gusta. Es en este momento una de las redes sociales más utilizadas para promocionar y vender productos o servicios.

## Instagram

Es una red social que permite grabar, editar y compartir vídeos cortos, con la posibilidad de añadir fondos musicales, efectos de sonido y filtros o efectos visuales. Está en tendencia pues nos permite tener un gran alcance en términos de visibilidad de nuestras marcas, por ende, nos ayuda a crecer en ventas.

En conclusión, tener presencia activa en redes sociales nos ofrece muchas ventajas para nuestros emprendimientos artesanales como:

1. Conocer las nuevas tendencias del mercado. Desarrollar nuestra marca.

2. Aumentar y fortalecer nuestros vínculos con clientes y aliados comerciales.

3. Mejorar nuestras competencias digitales.

4. Incrementar el reconocimiento y posicionamiento de nuestros productos.

AHORA TU PUEDES DECIDIR QUÉ RED SOCIAL VAS A UTILIZAR PARA PROMOCIONAR TU NEGOCIO.

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES E INTERMEDIARIOS

La relación con los clientes es fundamental para nuestro éxito comercial. Debemos tratar a los clientes con respeto y profesionalismo, esforzándonos por entender y satisfacer sus necesidades y fidelizándolos. Para esto vamos a poner en práctica las siguientes acciones:

1. Brindaremos una atención personalizada, escuchando las necesidades de cada cliente y ofreciendo soluciones que se adapten a ellas.

2. Comunicarnos de manera clara y efectiva con los clientes, respondiendo a sus preguntas y explicando los detalles sobre los productos y servicios ofrecidos.

3. Ofreceremos garantías y políticas claras de devolución o cambio de productos, en caso de que el cliente no esté satisfecho con su compra.

4. Cumpliremos con lo pactado, lo que fomentará una relación duradera y beneficiosa para ambas partes.

5. Propenderemos por conocer las opiniones y sugerencias de nuestros clientes, y utilizaremos esta información para mejorar y adaptar nuestra oferta a sus necesidades.

6. Es importante conocer cuál es el incremento que el intermediario le pondrá al producto para su venta.

7. Debemos establecer acuerdos con los intermediarios para garantizar que al momento de la promoción y venta del producto se den los créditos necesarios tanto a los artesanos como en situación contraria.

8. Es importante aclarar con el intermediario como se le dará manejo a las garantías de acuerdo como está establecido en la ley del consumidor.

## RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Mantener relaciones saludables y profesionales con nuestros proveedores es igual de importante que con los clientes, ya que estos son fundamentales para garantizar la disponibilidad de materiales y herramientas cuando las necesitemos.

Para crear y mantener una buena relación con nuestros proveedores pondremos en práctica las siguientes acciones:

1. Comunicarnos de forma clara y efectiva para comprender sus necesidades y expectativas.

2. Estableceremos expectativas claras, incluyendo plazos, cantidades, calidad y precios de los materiales.

3. Seremos cumplidos con los pagos y respetaremos los acuerdos comerciales.

4. Buscaremos formas de colaboración, como compartir conocimientos o recursos.

5. Mantendremos una actitud de respeto y confianza.

Todo lo anterior puede beneficiar a ambas partes y fortalecer la relación a largo plazo.

## HONRAR LOS ACUERDOS COMERCIALES

Nuestro éxito comercial también estará determinado por nuestra responsabilidad y cumplimiento de las promesas a los clientes, proveedores y otros socios comerciales.

Para mantener una buena reputación y relación comercial con los clientes y otros colaboradores, es necesario que realicemos las siguientes acciones:

1. Seamos cumplidos con los plazos de entrega acordados con nuestros clientes. Si no te es posible cumplir con un plazo, es importante que le informes al cliente a tiempo para acordar una nueva fecha.

2. Revisemos siempre la calidad de nuestros productos, así puedes evitar devoluciones del cliente.

3. Respetemos las políticas de devolución acordadas. Recuerda revisar el Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011).

4. Tratemos de dejar por escrito los acuerdos comerciales, incluyendo en estos los plazos de entrega de los productos, el precio acordado, las condiciones de pago, entre otros. Esto te ayudará a evitar malentendidos y a garantizar que tus clientes estén de acuerdo.

## COMPETENCIA LEAL

Debemos evitar cualquier práctica comercial desleal o engañosa. Esto incluye evitar hacer comentarios negativos de otros artesanos o productos artesanales. Para esto podemos poner en práctica lo siguiente:

1. Verificamos que los diseños y técnicas utilizados en la creación de nuestros productos sean originales y no infrinjan los derechos de autor de otros artesanos o empresas.

2. Evitemos copiar o replicar productos de otros artesanos o empresas sin su autorización.

3. Fomentemos entre los artesanos la creatividad y la innovación en la creación de nuevos productos y técnicas.

4. Proporcionemos información clara y precisa sobre nuestros productos y servicios ofrecidos.

5. Evitemos hacer afirmaciones falsas o engañosas sobre los productos o servicios ofrecidos o sobre otros artesanos.

6. Asegurarnos que los productos elaborados sean seguros para el uso de nuestros clientes.

## PREPARACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS

Lo primero que debemos hacer antes de una actividad de venta de un producto artesanal es revisar varios puntos:

1. Comprobamos que el producto está en buen estado.

2. Determinamos el precio de nuestro producto, y cuánto es el descuento máximo que podemos dar. Es decir, creamos una lista de precios acompañada de un catálogo con fotos de nuestros productos.

3. Conozcamos, dentro de nuestras posibilidades, si mi cliente quiere el mismo producto en otro color o tamaño, cuánto nos podemos demorar en hacerlo y cuál sería el precio del producto.

4. Revisamos cuáles son nuestros elementos de venta, ejemplo: fotos de los productos, un catálogo, redes sociales o los mismos productos.

5. En lo posible, procuramos que los productos tengan una etiqueta con la información del taller artesanal.

Durante la feria:
Hacemos la presentación de los productos, hablamos sobre la materia prima y la historia y elaboración que hay detrás de cada pieza.

Importante:
Presenta el material del que está hecho el producto. Con las artesanías se invierte mucho tiempo en hacer el producto, esto es importante resaltarlo. Cuenta cuánto tiempo toma hacer cada pieza.

Todos los productos artesanales tienen una historia.

¿Conoces la historia de tu producto?

## CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES

Debemos buscar constantemente la capacitación y el desarrollo de habilidades, para mejorar la calidad de nuestros productos y servicios, crecer nuestro negocio artesanal y mantenernos actualizados con las tendencias y los cambios en el mercado.

Veamos qué acciones podemos llevar a cabo para capacitarnos y desarrollar habilidades efectivas:

- Identifiquemos las habilidades que necesitamos para mejorar en nuestro negocio, como habilidades de mercadeo, de gestión financiera, de ventas o de producción. Una vez identificadas las habilidades necesarias, podemos comenzar a trabajar en el desarrollo de estas.

Establezcamos objetivos de aprendizaje.
Los objetivos deben ser realistas y alcanzables.

Elaboremos un plan de capacitación. Un plan de capacitación detallado nos puede ayudar a lograr nuestros objetivos de aprendizaje. El plan debe incluir información sobre los recursos necesarios, el tiempo que se dedicará a la capacitación y cómo se evaluará el progreso.

Utilicemos recursos de capacitación, como cursos en línea, talleres, tutoriales en video y libros.

Visitemos eventos y ferias. Los eventos y ferias son excelentes oportunidades para aprender sobre las últimas tendencias en la industria y para conectar con otros artesanos y proveedores.

Evaluemos nuestro progreso para asegurarnos de que estamos avanzando hacia nuestros objetivos de aprendizaje.

# BIOECONOMÍA
## Conceptos

Es una actividad económica basada en la utilización sostenible y eficiente de los recursos biológicos renovables, para la producción de bienes y servicios.

En las artesanías puede aplicarse al uso de materiales naturales y renovables, como la madera, las fibras vegetales y las tinturas naturales, etc, en la creación de productos artesanales.

# IDENTIFIQUEMOS QUE MATERIALES UTILIZAR

## ¡Conoce tu materia prima!

Conozcamos de dónde vienen tus materias primas, cómo se producen y tengamos claro si son sostenibles. Es indispensable que enseñemos a los más jóvenes a identificar los diferentes tipos de materias primas y la necesidad de hacer un buen uso de ellas.

Tenemos una gran variedad de materiales sostenibles que se pueden utilizar para la elaboración de productos artesanales a continuación encontraremos algunos como:

Madera Bambú

Algodón orgánico

Lana

Cuero reciclado

Fibras naturales

Papel reciclado Plata

# CREAR VALOR ECONÓMICO

Busquemos a otros emprendedores, proveedores, organizaciones y comunidades con el objetivo de mejorar nuestros productos. Únete a proyectos artesanales que colaboren y promuevan el desarrollo sostenible. Agrega valor a tus productos mediante la innovación con nuevos diseños.

Es importante que incentivemos a los niños y jóvenes a interesarse por el sector, a ser creativos y a aportar ideas para el diseño de los productos.

Comuniquemos nuestras prácticas sostenibles y el uso de materiales ecológicos a los clientes, esto se convierte en una ventaja competitiva para tu taller artesanal.

# PRODUCTOS SOSTENIBLES

Trabajemos en comunicar a tus clientes que tus productos son sostenibles, tus clientes son muy importantes ya que de ellos depende tu negocio.

Enseñemos a los niños y jóvenes, técnicas de producción sostenibles, como la reducción de residuos. Por ejemplo, pueden utilizar los residuos de otros productos para crear nuevos productos.

Utilizar materiales sostenibles no solo te ayudará a generar ingresos, sino que también te permitirá conectar con otros emprendedores de bioeconomía y promover la conciencia ambiental.

**¡Además que tus productos son amigables con el medio ambiente, te ayudará a generar confianza y credibilidad en tus clientes y comunidad!**

# RESPONSABILIDAD AMBIENTAL

La responsabilidad ambiental es de suma importancia para nuestros talleres, así que es importante que realicemos evaluaciones periódicas de los impactos ambientales y sociales de nuestros procesos de producción y de la misma forma identificar cómo mejorarlos.

Por ejemplo: con la utilización del material reciclable se disminuyen las basuras en tu comunidad y a su vez este material se está reutilizando.

Reduce, Reutiliza y Recicla (3R) = Reutiliza lo que puedas y recicla los residuos que generes.

Seamos fuente de comunicación e inspiración para las generaciones futuras; para esto desarrollemos la habilidad de las 3R (Reduce, Reutiliza y Recicla ) en los niños y jóvenes esto ayudará a futuro a que se apasionen por la sostenibilidad.

# INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Analicemos el mercado local y global para identificar oportunidades de negocio en el sector artesanal.

Conozcamos los hábitos de consumo de nuestros clientes, usemos necesidades y preferencias para llegar a ellos con mayor eficacia.

¡Investiga! Existen diversas técnicas, como encuestas, grupos focales, entrevistas para conocer los gustos de tu mercado objetivo.

¿Qué tanto usa el celular?
¿Usas guantes?
¿Qué prefiere morral o bolso?
¿Prefiere sombrero o gorra?

Usemos preguntas fáciles para el objetivo de la investigación y que permita utilizar información útil. Identifiquemos los resultados, las tendencias y patrones en los datos para extraer conclusiones y tomar decisiones.

Finalmente usaremos los resultados de la investigación para tomar decisiones en cuanto a marca, el precio, entre otros aspectos.

# ECONOMÍA CIRCULAR

## Conceptos

Vamos a empezar con los conceptos básicos para que, de aquí en adelante podamos tener claro que es la economía circular y cómo podemos incorporarla.

## ¿Qué es?

Es un modelo económico en el que se busca reducir al mínimo el desperdicio y el impacto ambiental, y en su lugar se promueve la reutilización, el reciclaje y la regeneración de los recursos naturales. Se trata de un sistema que funciona en ciclos cerrados, donde los residuos de un proceso se convierten en recursos para otro.

## Propósito

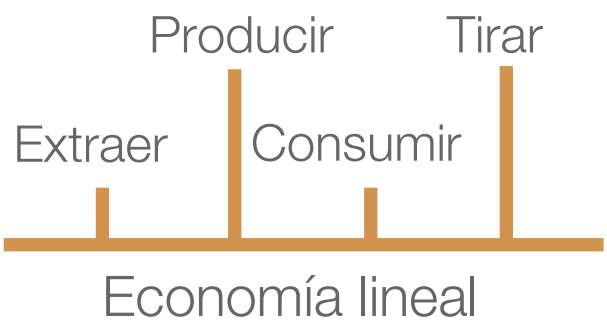
El propósito de la economía circular es crear e incorporar un nuevo modelo de producción que permita aprovechar al máximo los recursos, en el marco de los 7 principios, “7R”:

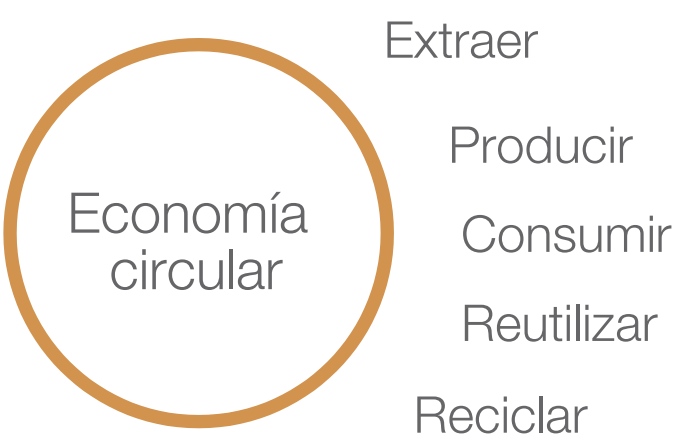
## Los 7 principios

## ¿Qué diferencia hay entre la economía circular y la lineal?

La economía lineal ha sido el modelo predominante en la economía mundial consiste en el que los recursos se utilizan de manera lineal, es decir, se extraen, se producen, se utilizan y se desechan.

Este modelo sigue el patrón "tomar, hacer, usar y desechar". En este modelo, los recursos naturales se ven como inagotables y se utilizan sin considerar su disponibilidad a largo plazo o su impacto ambiental.



## Demos un ejemplo de economía circular

Un ejemplo sería el proceso de producción de la cerámica. En lugar de utilizar materiales nuevos, se pueden utilizar materiales reciclados o regenerados de otros productos cerámicos, como los residuos de la producción, como las piezas rotas, defectuosas o no utilizables, esto se podría triturar y reutilizar en el proceso de producción de nuevas piezas.

Otro ejemplo podría ser la utilización de tintes naturales provenientes de plantas o de la corteza de los árboles.

Otro ejemplo es la compra de maderas certificadas ya que nos indica que su extracción se hizo de manera legal y consciente.

## ¿Cómo podemos incorporar la economía circular en nuestro taller artesanal?

### 1. Diseño Circular

En la creación de nuestros productos, es importante que pensemos en la durabilidad, el reúso y la reciclabilidad de los materiales, así como en la reducción de residuos durante el proceso productivo.

### 2. Materiales Sostenibles

Pensemos en utilizar materiales reciclados o de origen sostenible como papel reciclado, madera certificada, fibras naturales, entre otros, esto es clave para reducir la huella ambiental de los productos artesanales. Por otra parte, debemos pensar también en los materiales de empaque o materiales publicitarios, que estamos utilizando.

### 3. Reducción de residuos

Debemos buscar minimizar los residuos generados en el proceso productivo. Se pueden implementar estrategias como la reutilización de sobrantes de materiales, la separación y reciclaje de residuos, la reducción de embalajes y materiales utilizados para los envíos.

"La sostenibilidad es el camino hacia un futuro próspero y equitativo”

## 4. Durabilidad

Debemos contemplar la durabilidad de los productos. Esto significa que debemos utilizar materiales de alta calidad, resistentes y que cuenten con un proceso de elaboración que permitan que los productos duren el mayor tiempo posible.

## 5. Reúso

El diseño circular debe contemplar la posibilidad de reutilizar los productos o la materia prima. Esto significa que el diseño debe permitir que los productos puedan tener una segunda vida después de su uso inicial o elaborar productos utilitarios de doble uso.

## 6. Utilizar materiales locales

Utilizar materiales locales puede reducir la huella de carbono de tus productos al minimizar la necesidad de transporte y la emisión de gases de efecto invernadero. Además, fomentarás la economía local al apoyar a los proveedores y artesanos de tu región.

## 7. Colaboración con otros emprendimientos

La colaboración entre emprendimientos de reinversión del sector artesanal puede ser beneficiosa para la economía circular. Compartir recursos y materiales, intercambiar conocimientos y experiencias, y crear redes de trabajo pueden generar sinergias y reducir la huella ambiental de los productos.

## 8. Información transparente

Es importante que seamos transparentes en cuantoa la información sobre la producción de sus productos, los materiales utilizados, y los procesos de reciclaje y gestión de residuos. Esto genera confianza en los consumidores y puede ser un factor diferenciador en el mercado.

## 9. Innovación constante

¡Ojo! Debemos estar en constante búsqueda de nuevas formas de mejorar la sostenibilidad de nuestros productos y procesos. Esto puede incluir el desarrollo de nuevas técnicas de producción, la búsqueda de nuevos materiales sostenibles, o la mejora de los procesos de gestión de residuos.

## 10. Educación y conciencia

Nosotros los artesanos podemos ser agentes de cambio en la educación y conciencia sobre la economía circular. Es importante que nos involucremos en la educación de los consumidores y trabajemos para aumentar la conciencia sobre los impactos ambientales de los productos y la importancia de la economía circular y la contribución que hace el sector artesanal.

## 11. Comunicar la sostenibilidad

Es importante comunicar la sostenibilidad de tus productos a tus clientes. Esto les permitirá valorar la calidad y el compromiso con el medio ambiente de tus productos, le dará un valor agregado y aumentará la probabilidad de que los compren y los recomienden a otros.

# ECONOMÍA SOLIDARIA

## Conceptos

Se basa en:
Cooperación / Solidaridad / Sostenibilidad

Para nosotros como artesanos, la economía solidaria implica una forma de organización económica que busca mejorar nuestras condiciones de vida y de trabajo, promoviendo así la inclusión y el bienestar de nuestras comunidades, reduciendo los mercados globales y fomentando la autonomía de nuestras familias artesanas.

## Principios de la economía solidaria

### 1. Cooperación y trabajo colectivo

Debemos compartir recursos, conocimientos y experiencias.

### ¿Cómo lograrlo?

Fomentando la colaboración y el trabajo colectivo entre nosotros como artesanos, en la elaboración extracción y manipulación de materias primas, la producción de productos finales y la organización de ferias y exposiciones conjuntas.

## 2. Comercialización justa y equitativa

Busca garantizar que recibamos un precio justo por nuestro trabajo y que los beneficios se distribuyan de manera equitativa entre todos los miembros de nuestra comunidad.

## ¿Cómo lograrlo?

Con sistemas de comercio justos que respeten nuestros derechos:

HUMANOS

LABORALES

## 3. Protección de las técnicas y culturas artesanales

Debemos proteger nuestro patrimonio cultural y las técnicas que usamos al realizar nuestras artesanías, promoviendo su transmisión a las generaciones futuras.

## 4. Gestión y participación comunitaria

Promovamos la democracia económica y la autogestión a través de nuestra participación como artesanos en la gestión y toma de decisiones de empresas y comunidades.

## 5. Desarrollo sostenible

El desarrollo sostenible de nuestras comunidades garantiza que las actividades económicas sean compatibles con la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales.

## ¿Cómo implementarla en nuestras comunidades?

### 1. Identificación de las necesidades y oportunidades de la comunidad artesanal

En esta etapa identificamos las necesidades y oportunidades que tenemos en la comunidad.

### ¿Cómo lo hacemos?

Por medio de encuestas / entrevistas, es importante que identifiquemos qué recursos tenemos y cuales son nuestros limitantes.

### 2. Definición del proyecto

Debemos definir qué proyecto queremos e incluir los objetivos, las metas y los indicadores de éxito.

Establecer metas específicas y alcanzables. Definir los plazos y los recursos necesarios para lograrlas.

Identificar los roles y responsabilidades que tenemos como miembros de la comunidad artesanal en la implementación del proyecto que queremos realizar.

## 3. Diseño del modelo de negocio

En este paso debemos definir cómo se generará valor económico, social y ambiental a través del negocio.

- Identificar el público objetivo
- Definir la propuesta de valor
- Identificar los recursos y actividades clave
- Establecer canales de distribución
  Definir la estructura de costos Identificar fuentes de
- financiamiento

Es importante que el diseño del modelo de negocios sea un proceso participativo e inclusivo que involucre a todos nuestros miembros de la comunidad artesanal en la toma de decisiones y la implementación del negocio.

## 4. Creación de la organización

Debemos definir la estructura organizativa y los mecanismos de toma de decisiones, así como establecer los procesos y procedimientos necesarios para la gestión del emprendimiento. Debemos definir la estructura organizativa y los mecanismos de toma de decisiones, así como establecer los procesos y procedimientos necesarios para la gestión del emprendimiento.

Podemos ver en el anexo 1. Cartilla de Clases de Sociedades.

## 5. Capacitación y formación

En este punto podemos ofrecer cursos y talleres en temas como economía solidaria, emprendimiento, gestión empresarial, finanzas, marketing y otros temas relevantes, ya que si sensibilizamos a nuestras comunidades mejoraremos las habilidades y conocimientos para el crecimiento y la sostenibilidad del emprendimiento.

## 6. Desarrollo de redes y alianzas

Buscamos establecer relaciones con otros emprendimientos de economía solidaria, así como con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales que apoyen el desarrollo y la promoción del sector artesanal.

Las redes y alianzas pueden ser formales o informales, pueden ser locales, regionales, nacionales o internacionales.

## 7. Evaluación y mejora continua

Es fundamental para garantizar el éxito y la sostenibilidad de los emprendimientos de economía solidaria en el sector artesanal. Cuando evaluamos identificamos las fortalezas y debilidades del emprendimiento, y tomamos decisiones si se están alcanzando los objetivos y metas establecidos. Además, nos permite identificar oportunidades de mejora y ajustar el modelo de negocio en consecuencia.

## Ahora tu turno

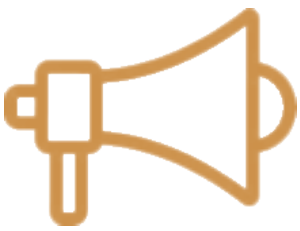
Implementemos la economía solidaria en nuestra comunidad, así que...

1. Identifiquemos la necesidad y a la vez que recursos tenemos.

2. Definamos nuestro proyecto y pongamos metas.

3. Diseñamos el modelo de negocio pero... preguntemos a nuestros jovenes.

4. Y ahora, ¿qué sociedad vamos a formar?



5. Sensibilizamos a nuestra comunidad, enseñamos y así crecemos.

6. Busquemos la mejor alianza para que mi producto sea competitivo.

7. Evaluemos y según el resultados seguimos con nuestra mejora continúa.

# ECONOMÍA PROPIA
## Conceptos

Es un término que se refiere a sistemas económicos que están basados en la producción y distribución de bienes y servicios por parte de la comunidad local, utilizando recursos locales y técnicas tradicionales o adaptadas a su contexto.

En el sector artesanal, las economías propias son generadas principalmente en las comunidades rurales o indígenas que han mantenido vivas las tradiciones artesanales a través de generaciones, y que buscan formas de generar ingresos y mantener estas tradiciones vivas.

## Pesca artesanal

## Artesanía local

Las siguientes son algunas de las buenas prácticas que podemos implementar en los emprendimientos de reinversión en el sector artesanal, incorporando las economías propias.

## 1. Investiga las necesidades y deseos de tu mercado

Busquemos como comunidad conocer el mercado objetivo, sus necesidades y deseos.

Investiguemos cuáles son las tendencias actuales del mercado y qué productos o servicios son más demandados.

También es importante que conozcamos la cultura y la historia de nuestra comunidad y así relacionarla con las artesanías.

## 2. Fomenta el trabajo en equipo

Fomentemos el trabajo en equipo como artesanos involucremos a otros miembros de la comunidad local.

Creemos oportunidades para la colaboración y el intercambio de conocimientos y habilidades. Al fomentar el trabajo en equipo mejoraremos la calidad de los productos y aumentaremos la eficiencia en la producción.

## 3. Promueve la innovación

Aunque es importante que mantengamos las técnicas tradicionales y los materiales locales, también es importante implementar la innovación y la creatividad en la producción de artesanías.

Hagamos experimentemos con nuevas técnicas, nuevos diseños para crear productos únicos y atractivos que estén a la vanguardia.

## 4. Prioriza la sostenibilidad

Prioricemos el uso de materiales y técnicas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en la producción de artesanías.

Pensando en el emprendimiento, siendo sostenibles vamos a tener una ventaja competitiva, lo que es bueno para el mercado que nos vayamos a enfrentar.

## 5. Implementa una estrategia de marketing efectiva

Para que nuestro emprendimiento tenga éxito, es importante implementar una estrategia de marketing efectiva.

Para esto usemos:

- Medios digitales
- Publicidad de servicio
- Voz a voz

## 6. Establece una política de reinversión

Una de las claves para el éxito de las economías propias es la reinversión de los beneficios en la comunidad local.

Debemos establecer una política clara de reinversión que apoye proyectos y necesidades locales, como la educación, la salud y el desarrollo comunitario.

Es decir, parte de las utilidades las debes reinvertir en tu negocio por ejemplo para compra de materia prima, esto garantiza sostenibilidad en el tiempo.

# ECONOMÍA POPULAR
## Conceptos

Somos las personas o comunidades que no estamos formalizados y que no hemos tenido la facilidad para poder estarlo, utilizando técnicas y recursos de la región, cuyo comercio se da en nuestros propios municipios, convirtiéndonos en una fuente importante de empleo para muchas comunidades.

## ¿Qué hacemos para ser buenos emprendedores?

### 1. Conocimiento del mercado

Es importante que investiguemos los gustos, necesidades y preferencias de nuestros clientes en la región, hacer encuestas, entrevistas y analizar todos los datos que tenemos de la población a la que queremos llegar.

### 2. Promover la identidad cultural

Cuando fabriquemos productos artesanales es importante que resaltemos la cultura local, tradiciones, historia de la comunidad , y con todo esto hacemos la diferencia.

### 3. Adoptar prácticas ecológicas

Es fundamental utilizar para nuestros productos materiales que no afecten negativamente nuestro ambiente; esto nos puede servir también como un gancho para clientes preocupados por ayudar a sostener un planeta verde.

"Vamos a denominar a nuestros artesanos entre una economía propia popular"

## 4. Capacitarnos constantemente

Cuando nos capacitamos constantemente con técnicas y tendencias, a través de talleres y cursos realizados por expertos , podemos llegar a ofrecer productos que llenen de satisfacción y orgullo a nuestros clientes.

## 5. Fomentar el turismo local

Con nuestros productos fomentamos el turismo local, por medio de eventos y ferias turísticas, activando la economía de las comunidades donde realicemos las diferentes actividades.

## 6. Mejorar la calidad de los productos y servicios

Tenemos que implementar controles de calidad, evaluarnos constantemente, teniendo en cuenta lo que nos expresa el cliente y la rotación del producto.

## 7. Establecer una relación con nuestros clientes

Es importante hacer la relación personalizada con nuestros clientes, nuestro tono de voz, nuestra forma de expresarnos, el contar la historia y la forma de fabricación de la artesanía hace conexión duradera, entrelazando lazos de recordación y amistad.

## 8. Prácticas Financieras

Por último debemos tener buenas prácticas financieras, pues el éxito de nuestro negocio depende de la optimización y aprovechamiento de los recursos financieros.

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Colombia Artesanal*

## Cartilla de abordaje

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

COLOMBIA ARTESANAL

El *Mapa Turístico Colombia Artesanal* es una iniciativa pionera en el concepto del turismo artesanal en el país.

Nacido en 2021 como una respuesta a la difícil situación económica padecida durante la pandemia del Covid-19, este mapa consta de una serie de recorridos por todo Colombia, cuidadosamente elaborados por el equipo de Artesanías de Colombia S:A.-BIC, para sensibilizar al turista en la valoración de la artesanía, teniendo como objetivo, no solo *mostrar la inmensa maestría* que significa su elaboración de principio a fin, sino crear una *herramienta de comercio justo y sostenible* que le permita a los artesanos tener una vida digna y garantizar con ello, la transmisión de su saber.

Aliándonos con operadores turísticos interesados en el turismo responsable, buscamos, además, *activar las economías de las regiones* y *potenciar el turismo y ecoturismo*, así como la salvaguarda de las cocinas tradicionales para el aprovechamiento efectivo de la **riqueza natural** y **cultural** de los destinos.

Ello responde y aporta a la ambiciosa meta de hacer de la actividad turística una paulatina transición de las energías fósiles como fuente de ingresos nacionales. Por todo ello, y con la conciencia de que este es el futuro del país que nos imaginamos, nos asociamos con el **Viceministerio de Turismo**, **ProColombia** y el **Fondo Nacional de Turismo, FONTUR**. Igualmente, se están construyendo importantes vínculos con la empresa privada, para darle a este proyecto todo el músculo que necesita.

Nuestro mapa exalta la capacidad
que tienen *las manos de los artesanos*
*de contar historias.*

**Colombia Artesanal,** en sintonía con la estrategia de un "Turismo en Armonía con la vida", busca ofrecer una *justicia social, económica y ambiental* dentro de las comunidades a las que beneficiará, convirtiéndose en un puente entre una comunidad artesana, un entorno de iniciativas turísticas responsables en cada una de las regiones donde opera, y un turista sensible en busca de experiencias transformadoras.

Su objetivo es proponer una manera de hacer turismo que valore el esfuerzo, la paciencia, el oficio, la vocación y la experiencia de quien trabaja a mano.

El mapa, que se puede consultar en https://colombiaartesanal.com.co/, está compuesto por distintos recorridos a municipios artesanales del país; allí hacemos una propuesta para visitar a los maestros artesanos que recomendamos conocer, los sitios turísticos que los inspiran y las cocinas tradicionales con las que han vivido.

Al día de hoy contamos con 15 rutas nacionales en 16 departamentos: Amazonas, Antioquia, Atlántico, Bogotá, Bolívar, Boyacá, Cauca, Cundinamarca, Caldas, Risaralda-Quindío, La Guajira, Magdalena, Nariño, Putumayo, Santander y Tolima. A finales de 2023 estarán disponibles las otras 16 rutas que buscan completar el viaje por Colombia: Arauca, Casanare, Caquetá, Cesar, Chocó, Córdoba, Guainía, Guaviare, Huila, Meta, Norte de Santander, San Andrés, Sucre, Valle del Cauca, Vaupés, y Vichada.

Así estaremos uniendo el *turismo*, las *artesanías* y la *gastronomía* en el tránsito de **Colombia, una potencia mundial de la vida, y territorio de paz total.**

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Medalla a la* MAESTRÍA ARTESANAL

## *- Protocolo de Abordaje -*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

El Concurso de la Medalla a la Maestría Artesanal es el reconocimiento más importante otorgado en el sector artesanal colombiano desde 1978. Su objetivo es reconocer, exaltar y valorar la vocación de transmitir el oficio artesanal a otras personas, así como el fortalecimiento del sector, preservando el patrimonio inmaterial y promoviendo la excelencia en la producción artesanal en Colombia. Los artesanos son guardianes de la historia y la cultura de su comunidad, y la Medalla a la Maestría Artesanal es una forma de honrar y destacar su papel en la preservación de estas tradiciones.

A 2022, se han otorgado 350 reconocimientos nacionales en las diferentes categorías.

Para el año ***2025***, el concurso premiará **diez** categorías:

## Categorías tradicional, contemporánea, ancestral y legado:

Reconocen la labor de las personas artesanas que, por vocación y tradición, transmiten el oficio artesanal para la preservación del oficio y el acervo cultural artesanal.

## Categoría Comunidad:

Reconocimiento especial a las comunidades artesanales que se han formalizado y han generado diferentes estrategias para el fortalecimiento del tejido y capital social artesanal de su comunidad, logrando la permanencia y sostenibilidad de las unidades productivas.

## Categoría Fomento:

Galardón entregado a empresas, ya sean públicas o privadas, que con su accionar fortalecen el sector artesanal por medio de proyectos, convenios o diferentes programas en las entidades.

## Categoría Maestro de Maestros:

Reconocimiento al trabajo por toda una vida y obra en el oficio artesanal, otorgada a personas artesanas con más de 30 años en el oficio artesanal, siendo líderes reconocidos en su comunidad por el rescate, preservación y legado del oficio artesanal.

## Categoría Género, Diversidad e Inclusión:

Reconoce y premia a aquellas personas artesanas que lideran sus comunidades bajo un enfoque de género y se caracterizan por su empoderamiento e influencia en el trabajo artesanal, preservando el patrimonio inmaterial; premia lideresas reconocidas por su gestión con enfoque de género, su capacidad de convocatoria y habilidades para compartir sus saberes desde su lugar identitario. La categoría evalúa el compromiso y la dedicación de la persona artesana con estos valores; también considera la creatividad y la innovación en su trabajo artesanal y la promoción de estos en su comunidad. Esta categoría se incluyó en diciembre de 2022, con el fin de visibilizar a este grupo poblacional.

## Categoría Liderazgo Juvenil:

Enfocada a jóvenes líderes en la comunidad artesanal como factor clave en la promoción y preservación de las artesanías y la cultura tradicional, quienes, a través de su liderazgo, generan e implementan estrategias enfocadas al oficio artesanal como vehículo para la transformación social, por medio de proyectos, programas o convenios para la resocialización, inclusión o reinserción de jóvenes. Esta categoría se creó en 2023.

La convocatoria para concursar se realiza cada año en el marco de Expoartesanías. También se divulga en la página web **www.artesaniasdecolombia.com.co** redes sociales de la entidad, y seminarios presenciales y virtuales en todo el territorio nacional. La inscripción es gratuita y se realiza por internet. Los criterios para la evaluación de las postulaciones al concurso, se basan en los estándares de excelencia establecidos por la Fundación Michelangelo para los maestros artesanos. Estos criterios abarcan aspectos, tales como la tradición, el territorio, el producto, la trayectoria, la autenticidad, la creatividad o la innovación.

Para determinar los ganadores en las **10 categorías**, se llevan a cabo dos comités de evaluación. El primer comité está compuesto por funcionarios de Artesanías de Colombia S.A. - BIC, especialistas en diferentes áreas, quienes evalúan cada una de las postulaciones, verificando la información y evidencias presentadas de acuerdo con los criterios de evaluación establecidos. Después de este proceso, se determina el grupo de inscritos que pasan al segundo comité, conformado por expertos externos, quienes emiten su concepto, de acuerdo con los mismos criterios de evaluación.

Los ganadores reciben una medalla que los acredita como maestros en categoría  a la que se postularon, un reconocimiento económico, y un espacio de exhibición y comercialización en la feria Expoartesanias, en el pabellón institucional de Artesanías de Colombia S.A. - BIC.

Al ganador en la categoría Maestro de Maestros, la Universidad del Rosario le realizará un documental sobre su vida y obra, y le dará la oportunidad de hacer parte de su equipo docente, por un semestre, en la facultad de creación para dar a conocer el oficio artesanal y el acervo cultural.

Para obtener más información, puede escribir a la dirección de correo electrónico.

rduran@artesaniasdecolombia.com.co

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Gestión social integral*

# *Programa de Propiedad Intelectual aplicado a las Artesanías Colombianas*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Propiedad Intelectual*

Es el derecho que tienen los artesanos sobre el goce y disposición de sus creaciones. , comprende, la propiedad industrial, los derechos de autor, y otras formas de propiedad, como por ejemplo los derechos de conocimientos tradicionales.

## *¿Por qué utilizar la propiedad intelectual?*

Para defenderse de terceros, de usos indebidos, usufructos o del aprovechamiento de la reputación de los productos desarrollados por artesanos, con herramientas legales.

## *Propiedad Industrial*

Es un derecho que usted puede adquirir sobre su creación o sobre un signo distintivo.

# *Signos distintivos*

de la propiedad industrial aplicable a las *artesanías.*

# 1. Marca

La marca es un signo que permite individualizar y distinguir en el comercio un producto elaborado por un artesano.

En el caso de la artesanía, un ejemplo es Cerámicas El Dorado, marca de un grupo artesanal del Carmen de Viboral que elabora las tradicionales vajillas de la región, que cuenta con una marca que les permite distinguir sus productos de otros elaborados en la zona.

Las marcas colectivas, un ejemplo es Nabera Jua, cuya la titularidad pertenece al grupo indígena Embera Chamí. Está fue la primera marca colectiva de una asociación indígena colombiana

# 2. Lemas comerciales

Es una palabra, frase o leyenda que complementa a una marca.

Hace unos años nuestra empresa se distinguía como “Artesanías de Colombia, marca nuestra Identidad”, siendo la última oración un lema comercial unido a nuestra marca.

## *3. Nombres comerciales*

El nombre comercial, es una denominación que no tiene correspondencia con nombre del registro mercantil, pero como artesano, puede ser reconocido.

Un ejemplo, aunque no es artesanal, es la empresa es Cencosud Colombia S.A. cuyo nombre comercial es JUMBO.

## *4. Denominaciones de origen*

Son una indicación geográfica de un país, de una región o de un lugar determinado, utilizada para designar un producto originario de ellos, cuyas calidad, reputación u otras características se deben a su origen geográfico.

En el caso de la artesanía, encontramos el “Barniz de Pasto” y la “Cerámica negra de la Chamba" .

# ¿Qué es el *derecho de autor?*

Protege a los creadores de obras en los campos literario y artístico, tiene una protección legal que se reconoce sin necesidad de realizar un registro, es decir, hay una protección automática desde el momento de su creación.

Las artesanías están protegidas mediante el derecho de autor a través de la Obra de arte aplicada, que son obras artísticas incorporadas en un artículo útil.

Obras amparadas por el derecho de autor relacionadas con la artesanía, podrían ser:

- Pintura (aplicada en cerámica, metal, madera, cuero, fibra natural , tela).
- Dibujo (bocetos preliminares).
- Escultura (técnicas como el tallado, la fundición, la cerámica y la orfebrería en piedra, mármol, barro, cemento, metales o madera).
- Grabado (incisiones sobre algún material, principalmente metal, piedra madera o linóleo).

# *Otras formas de protección bajo la propiedad industrial*

## *1. Diseños industriales:*

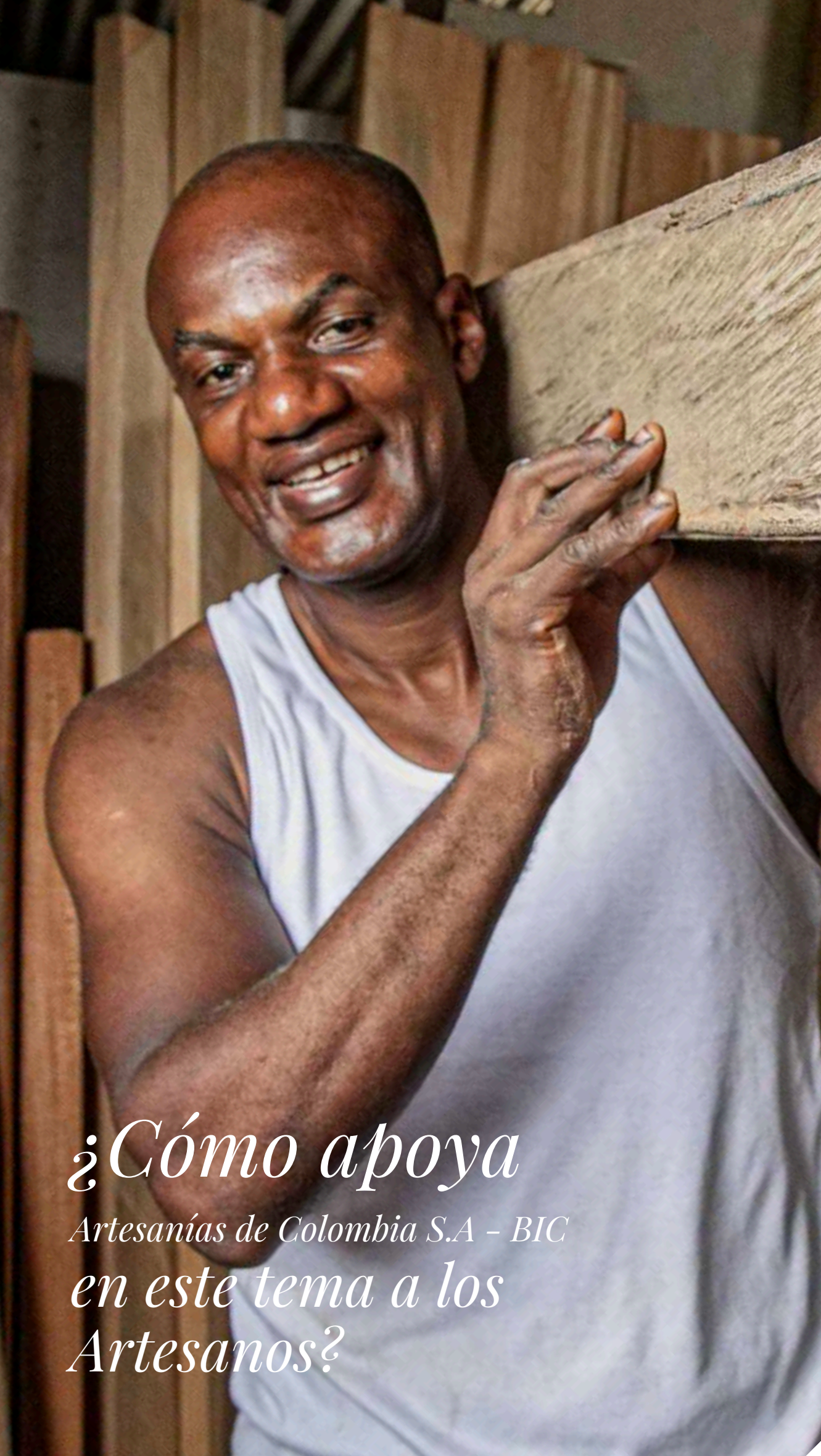
Es la apariencia particular de un producto que resulte de cualquier reunión de líneas o combinación de colores, o de cualquier forma externa bidimesional o tridimensional, no siendo igual a artículos existentes.

## *2. Conocimientos tradicionales:*

Son los conocimientos, innovaciones y prácticas de las comunidades indígenas y locales que entrañen estilos y formas de producción tradicionales.

## *3. Modelos de utilidad:*

Todo artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo que permita un mejor o diferente forma de fabricación de un objeto artesanal. En el caso de la artesanía sería una máquina para desfibrar calceta de plátano.



# ¿Cómo apoya

*Artesanías de Colombia S.A - BIC*

# en este tema a los Artesanos?

Entre la Superintendencia de Industria y Comercio, SIC, y Artesanías de Colombia S.A.–BIC se suscribió un convenio encaminado a la protección de la propiedad industrial de los artesanos de nuestro país. Este convenio tiene varios beneficios, por un lado, abarca la opción de la multimarca. Es decir, que por el mismo precio, los artesanos colombianos podrán registrar bajo la misma marca, productos elaborados en diferentes categorías, por ejemplo: piezas elaboradas en cuero, cerámica o tejidos. Por otro lado, el convenio tiene un capítulo referente a Diseños Industriales que busca promover el uso exclusivo y característico de líneas, contornos, colores y formas, entre otros detalles de diseño de los productos.

Gracias a este acuerdo, los artesanos podrán seguir beneficiándose de una tarifa preferencial para el registro por primera vez de su marca de producto o servicio, diseño industrial; la marca de certificación y la marca colectiva. En 2023, se aplican las siguientes tasas:

| Trámite | Valor Normal (Físico) | Tasa de Artesanos |
|---|---|---|
| Marca Individual | 1´357.000 | 77.000 |
| Marca Colectiva /Certificación | 1´809.000 | 107.500 |
| Diseño Industrial | 936.000 | 196.000 |

*Multiclase (Trámites Virtuales).

Además, los artesanos que se benefician del programa, reciben atención personalizada y los siguientes servicios:

1. Capacitación en temas relacionados con propiedad intelectual y su aplicación al sector artesanal.
2. Asesorías puntuales en las diferentes áreas que les guía sobre la mejor alternativa de protección y/o defensa de sus creaciones, atendiendo a los supuestos de hechos puntuales.
3. Acompañamiento gratuito en los diferentes trámites ante entidades administrativas nacionales, tendientes a lograr registros de marcas, declaraciones de denominación de origen y autorización del uso de éstas; registros de obras artísticas y registro de nuevas creaciones, entre otras.

## *¿Cómo puede un artesano beneficiarse del programa?*

Contactándose con nosotros a través de:
www.artesaniasdecolombia.com.co,
o nuestros laboratorios y/o inscribiéndose en las diferentes convocatorias abiertas por la Entidad.

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Tipos de* SOCIEDADES

## *- Protocolo de Abordaje -*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

Señor(a) artesano(a) dentro de la gestión social integral que adelanta Artesanías de Colombia S.A. - BIC, sugerimos que adelante su actividad comercial de la siguiente manera:

# CON ANIMO DE LUCRO

## 1. Como persona Natural con establecimiento de comercio.

Son comerciantes las personas que se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles, (entre ellas la venta de artesanías). Deben matricularse ante la Cámara de Comercio las personas naturales que realicen en forma permanente o habitual actividades mercantiles.

Esta figura se utiliza cuando la actividad comercial es ejercida por una persona a nombre propio. Mediante esta figura la persona natural ejecuta actividades empresariales o mercantiles a nombre propio. Formalizar el negocio a través de esta opción implica que queda incluido en el patrimonio de esta persona y por ende es una garantía para responder por las obligaciones que la misma adquiere tanto como comerciante como aquellas que adquiere como persona. El comerciante responde con todos sus bienes por las obligaciones del negocio, es decir, con los bienes comerciales y los personales.

La Matrícula Mercantil es un medio de identificación y da publicidad a la condición de comerciante. Por lo cual debe inscribirse en el registro mercantil en la Cámara de Comercio del lugar de su domicilio social.

Es importante verificar que los códigos CIIU seleccionados para la matrícula mercantil y establecimiento de comercio que identifican la actividad puedan ser desarrollados como persona natural, correspondan a actividades mercantiles y no requieran de registros o permisos adicionales.

Es importante aclarar que una persona natural solo puede tener una matrícula mercantil a nivel nacional.

Una persona natural, al igual que una persona jurídica, puede tener cualquier cantidad de establecimientos de comercio, pues la ley no impone límite alguno.

## 1. Como persona Jurídica.

Una persona jurídica puede ser con o sin ánimo de lucro. Esta figura permite separar los bienes y actividades personales de los socios, de los bienes y actividades de la sociedad. La persona jurídica se puede crear con uno (1) o varios socios. Siempre será requerido que la misma cuente con un representante legal, quien actuará en nombre de la sociedad.

Se debe crear una sociedad, mediante escritura pública o documento privado, según el tipo de sociedad que se desee constituir y debe inscribir la sociedad en el registro mercantil, para la obtención del Rut y formalizar la sociedad creada. La sociedad puede tener cualquier cantidad de establecimientos de comercio, pues la ley no impone límite alguno.

# Requisitos para crear una sociedad comercial.

El artículo 110 del código de comercio señala los requisitos generales que se deben cumplir para constituir una sociedad comercial, que son:

1. El nombre y domicilio de las personas naturales o jurídicas que conformarán la sociedad, cuyo nombre dependerá del tipo societario que se conforme, quienes intervienen como otorgantes. Con el nombre de las personas naturales deberá indicarse su nacionalidad y documento de identificación legal; con el nombre de las personas jurídicas, la ley, decreto o escritura de que se deriva su existencia.

2. La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma.

3. El domicilio de la sociedad.

4. El objeto social, esto es, la empresa o negocio de la sociedad, en nuestro caso debe incluir la comercialización de productos artesanales.

5. El capital social. El que se suscribe y el que se paga por cada asociado en el acto de la constitución. En las sociedades por acciones deberá señalarse la clase y valor nominal de las acciones representativas del capital, forma y términos en que deberán cancelarse las cuotas debidas, cuyo plazo no podrá ser mayor de un año.

6. La forma de administrar los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los administradores, las asambleas y las juntas de socios, conforme a la regulación legal de cada tipo de sociedad.

7. La época y la forma de convocar y constituir la asamblea o la junta de socios en sesiones ordinarias o extraordinarias, y la manera de deliberar y tomar los acuerdos.

8. Las fechas en que deben hacerse inventarios y balances generales, y la forma en que han de distribuirse los beneficios o utilidades de cada ejercicio social, con indicación de las reservas que deban hacerse.

9. La duración precisa de la sociedad y las causales de disolución anticipada.

10. La forma de hacer la liquidación, una vez disuelta la sociedad.

11. Si las diferencias que ocurran a los asociados entre sí o con la sociedad, con motivo del contrato social, han de someterse a decisión arbitral o de amigables componedores y, en caso afirmativo, la forma de hacer la designación de los árbitros o amigables componedores.

12. El nombre y domicilio de la persona o personas que han de representar legalmente a la sociedad, precisando sus facultades y obligaciones, cuando esta función no corresponda a todos o a algunos de los asociados.

13. Las facultades y obligaciones del revisor fiscal, cuando el cargo esté previsto en la ley o en los estatutos.

14. Las demás disposiciones que estipulen los asociados para regular las relaciones a que da origen el contrato y que sean compatibles con la índole de cada tipo de sociedad.

Hay diversos tipos de sociedades y de entidades sin ánimo de lucro. El tipo se debe escoger de acuerdo a las necesidades y características de la persona jurídica que se va crear, esto depende si la actividad a ejecutar va a generar ganancias o utilidades a sus constituyentes. De ahí la importancia de la denominación con o sin ánimo de lucro.

# Clases de Sociedades.

1. Sociedad Limitada: En las compañías de responsabilidad limitada los socios responderán hasta el monto del capital aportado. En los estatutos podrá estipularse para todos o algunos de los socios una mayor responsabilidad, prestaciones accesorias o garantías suplementarias, expresándose su naturaleza, cuantía, duración y modalidades.

2. Sociedad Anónima:Esta sociedad se forma por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Esta será administrada por gestores temporales y revocables y tiene una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de las letras "S.A.".

3. Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.:La podrá constituir una o varias personas naturales o jurídicas, quienes serán responsables únicamente hasta por el monto de sus respectivos aportes.

4. Sociedad en Comandita por Acciones (S.C.A.):Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y, al menos, cinco socios comanditarios o capitalistas. La responsabilidad de los socios es igual que en la Sociedad en Comandita Simple. El capital se representa en acciones de igual valor, que son títulos negociables aportados por los socios capitalistas y, también, por los gestores.

5. Sociedad Colectiva.Se constituye mediante escritura pública entre dos o más socios, los cuales responderán solidaria, ilimitada y subsidiariamente de sus obligaciones.

Por sus características especiales, en la sociedad colectiva es fundamental que haya confianza entre los socios. La administración de la sociedad puede recaer en los propios socios o, incluso, delegarla en terceros. La ley no fija un mínimo ni máximo del capital a aportar en el momento de su constitución. Hay que destacar que la razón social se forma con el nombre de uno de los socios seguido de las expresiones “y compañía”, “hermanos” o “e hijos”.

6. Sociedad en Comandita Simple (S. en C.): Se constituye mediante escritura pública entre uno o más socios gestores y uno o más socios comanditarios o capitalistas. Los socios gestores responderán solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones, mientras que los capitalistas, en relación a sus aportaciones. Así, los socios gestores se encargarán de la administración de la sociedad y el desarrollo de los negocios y los socios comanditarios serán quienes aporten el capital.

Para que su empresa perdure en el tiempo usted debe renovar su matrícula mercantil en la cámara de comercio donde realizó la inscripción de la misma, cada año antes del 31 de marzo llenando el formulario de renovación. Esto tiene unos costos que son calculados por las cámaras de comercio de acuerdo a los ingresos que se reporten en el ejercicio del año inmediatamente anterior.

Si necesita asesoría para realizar alguno de estos trámites, la Coordinación de Gestión Legal de Artesanías de Colombia S.A. – BIC, lo puede apoyar para la realización de los mismos, para que usted pueda acudir a la figura jurídica que más le beneficie, realizando la comercialización de productos artesanales a lo largo y ancho del país.

## SIN ÁNIMO DE LUCRO.

Las Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) son personas jurídicas que se constituyen por la voluntad de asociación o creación de una o más personas (naturales o jurídicas) para realizar actividades en beneficio de asociados, terceras personas o comunidad en general.

Las ESAL no persiguen el reparto de utilidades entre sus miembros.

# Requisitos para crear una Entidad Sin Ánimo de Lucro.

Luego de registrar la inscripción de su ESAL, que requieren inscribirse en las cámaras de comercio, con jurisdicción en el lugar donde van a tener su domicilio principal, se debe:

• Inscribir los libros de actas exigidos por la ley.

• Entregar certificado de existencia y representación legal y copia de los documentos inscritos (estatutos y actas) a la entidad que ejerce la función de inspección, vigilancia y control (Gobernadores de los Departamentos y en el alcalde Mayor de Bogotá D.C.).

• Realizar los trámites de seguridad laboral e industrial.

• Si la Entidad Sin Ánimo de Lucro requiere licencia ambiental, debe solicitarla a la Secretaría Distrital de Ambiente (SDA) o en la Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca (CAR).

## Clases de Entidades Sin Ánimo de Lucro:

- Asociaciones, corporaciones y fundaciones.
- Entidades de economía solidaria (cooperativas, pre-cooperativas).
- Veedurías ciudadanas.
- Entidades Extranjeras de Derecho Privado Sin Ánimo de Lucro con domicilio en el exterior.
- Instituciones Auxiliares del Cooperativismo y Organismo de segundo y tercer grado.

# COOPERATIVAS.

• De conformidad con el artículo 143 del Decreto 2150 de 1995 , las entidades de naturaleza cooperativa, los fondos de empleados y las asociaciones mutuales, así como sus organismos de integración y las instituciones auxiliares del cooperativismo son Entidades Sin Ánimo de Lucro y se constituirán por escritura pública o documento privado. Son empresa asociativa sin ánimo de lucro en la cual los trabajadores o los usuarios son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa. Es creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

• Requisitos especiales de constitución de las cooperativas.

- Mínimo 20 asociados.
-Constancia del representante legal frente al cumplimiento de las normas especiales del cooperativismo.
- El documento de constitución debe estar suscrito por todos los otorgantes o constituyentes.
- Su vigencia es indefinida (Circular Externa nro. 8 de 2012 de la Superintendencia de Economía Solidaria).
- Certificado de acreditación sobre educación solidaria, expedido por la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (Circular Externa nro. 8 de 2012 de la Superintendencia de Economía Solidaria, Decreto 019 de 2012 y demás disposiciones concordantes).

Para el caso de las ESAL, todos los años antes del 31 de marzo deben renovar su matrícula mercantil, esto tiene unos costos que son calculados por las cámaras de comercio de acuerdo a los ingresos que se reporten en el ejercicio del año inmediatamente anterior.

Si necesita asesoría para realizar alguno de estos trámites, la Coordinación de Gestión Legal de Artesanías de Colombia S.A. - BIC, lo puede apoyar para la realización de los mismos, para que usted y su comunidad desarrolle la figura jurídica asociativa que más le beneficie a su grupo artesanal obteniendo beneficios por intermedio de las mismas.

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión social integral*

# *Unidad de*
# FORMACIÓN
## *- Protocolo de Abordaje -*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

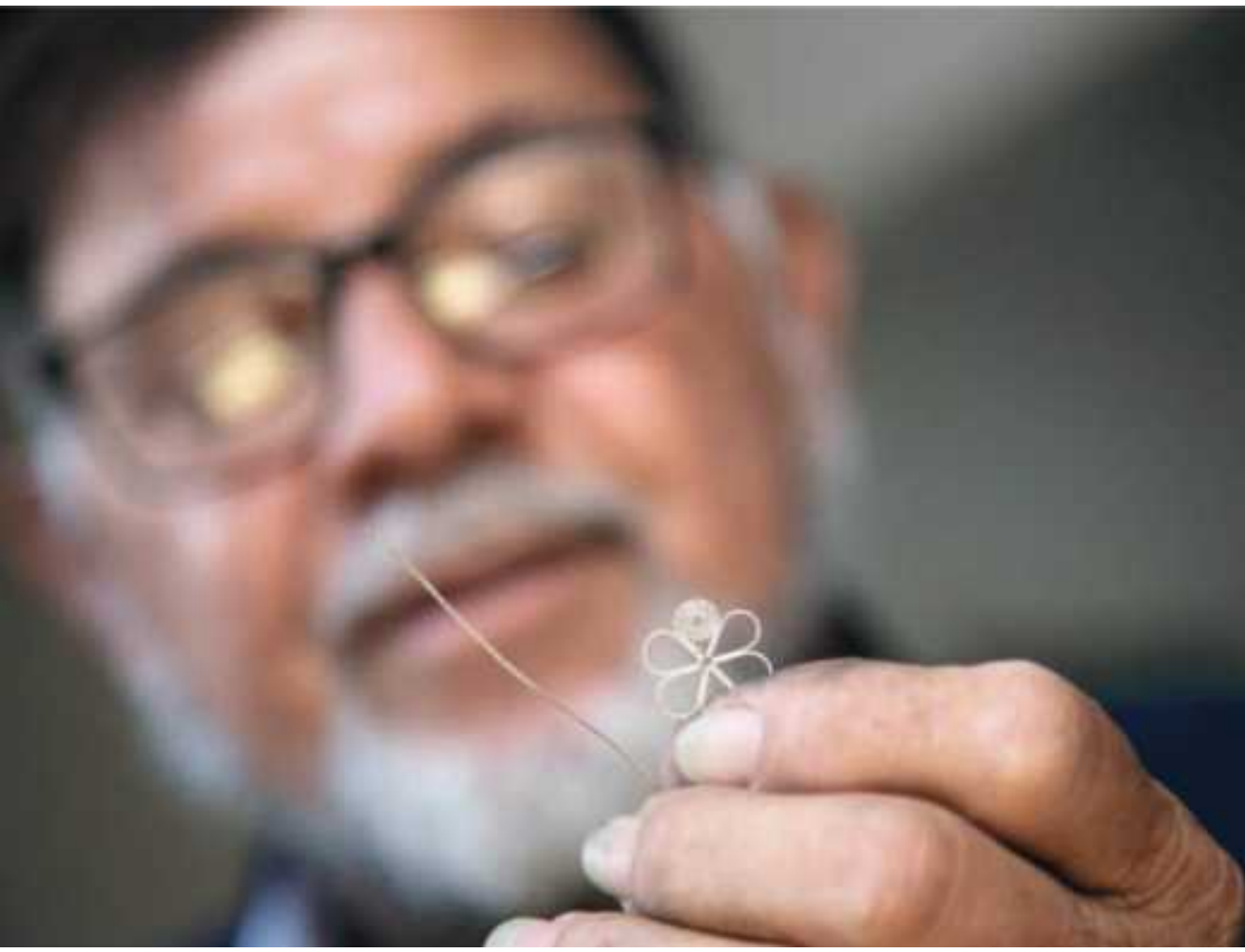
La Unidad de Formación de Artesanías de Colombia S.A.-BIC fue creada en 2010 para atender la necesidad de los artesanos de obtener certificaciones del Ministerio de Educación que los cualifiquen en un oficio artesanal, en habilidades necesarias para mejorar su productividad.

La misión de la Unidad de Formación es contribuir al proceso integral y permanente de formación del personal relacionado con la cadena de valor del sector artesanal, complementando, actualizando y formando en aspectos académicos y laborales, a través de programas flexibles y coherentes con las necesidades y expectativas de las personas, la sociedad, el mercado laboral, el sector productivo y las características culturales y ambientales, con el fin de mejorar su competitividad. Todo esto se enmarca dentro de la estrategia de Gestión Social Integral de Artesanías de Colombia S.A.-BIC.

En 2012, la Secretaría de Educación de la Alcaldía Mayor de Bogotá otorgó a Artesanías de Colombia S.A.-BIC la licencia de funcionamiento No. 170004 para ofrecer un programa de formación en competencias laborales de joyería. El objetivo de este programa es proporcionar a los estudiantes una formación presencial en el oficio y las técnicas de la joyería para lograr un desarrollo integral de conocimientos, habilidades y aptitudes que conduzcan a un desempeño adecuado y responsable en la elaboración de piezas de joyería.

## Proceso de formación.

Durante el proceso de formación, que tiene una duración de **816 horas** con una intensidad horaria de **5 horas al día**, de lunes a viernes, en las mañanas o en las tardes, durante **9 meses** aproximadamente, los alumnos tienen la oportunidad de aprender sobre el alistamiento de materiales para joyería, engaste de piedras, ensamble, acabado de piezas y preparación para el diseño de joyería. Paralelamente, realizan su proyecto de unidad de negocio, que incluye módulos de administración, contabilidad, competencias ciudadanas y emprendimiento.



Como resultado, los estudiantes se convierten en artesanos joyeros formados de manera integral, quienes al concluir sus estudios pueden aplicar al Fondo Emprender para un capital semilla. Además, tienen la oportunidad de vender la producción que realizan durante sus estudios en el pabellón institucional de Artesanías de Colombia S.A. - BIC, en el marco de Expoartesanías, lo que les permite obtener un retorno de la inversión que hicieron al matricularse en la unidad de formación.

Teniendo en cuenta la demanda de las personas artesanas, también se ofrecen cursos cortos de 40 horas presenciales en especializaciones de las diferentes técnicas de los oficios artesanales en la ciudad de Bogotá, con costos accesibles para los interesados.

Siguiendo las directrices del gobierno nacional, la oferta académica se ha expandido a nivel nacional y se ofrecen cursos virtuales en diferentes temas para apoyar, fortalecer y cualificar al sector artesanal colombiano. Estos cursos son gratuitos y están disponibles para todas las personas artesanas que tengan acceso a internet.

En 2019, Artesanías de Colombia S.A. - BIC formalizó, en asocio con el SENA, el Marco de Referencia Global, en el que artesanos con trayectoria, conocimiento y experiencia en un oficio artesanal pueden certificarse a nivel nacional a través de la validación de tres competencias laborales del mismo oficio artesanal. Estas competencias son definidas por Artesanías de Colombia S.A. - BIC, de acuerdo a las normas vigentes del SENA, teniendo en cuenta el oficio artesanal y la comunidad donde se vaya a realizar la certificación.

Este modelo es pionero en reconocer las habilidades y cualificaciones del proceso productivo que se articula con el artesano, lo que genera impactos significativos en el sector. La suma de competencias permite reconocer la cadena de valor en el oficio y valorar su importancia. Además, tiene cobertura a nivel nacional por parte de Artesanías de Colombia S.A.- BIC, a través del equipo de evaluadores certificados por el SENA.

Los beneficiarios pueden ser personas sin grado de escolaridad, que ejerzan el oficio, lo que lo convierte en un caso exitoso de modelo de articulación entre entidades, y sin costo para los beneficiarios.

**En 2022,** alrededor de **900 artesanos** a nivel nacional se beneficiaron de la Unidad de Formación y sus estrategias de cualificación.

Para obtener más información, puede escribir a la dirección de correo electrónico:

**rduran@artesaniasdecolombia.com.co**

# *Gestión social integral*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

*Gestión Social Integral*

# *El Cooperativismo en el Sector Artesanal*

Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia

LABORATORIOS DE GESTIÓN SOCIAL
INNOVACIÓN, CREATIVIDAD - CODISEÑO

# *Glosario*

El siguiente glosario busca facilitar la comprensión de los conceptos fundamentales del cooperativismo aplicados al sector artesanal.

Acta: Registro oficial que documenta los acuerdos y decisiones tomadas en reuniones o asambleas de la cooperativa con validez legal.

Ahorros: Fondos acumulados por los asociados de una cooperativa para generar estabilidad financiera y fortalecer el desarrollo de la organización solidaria.

Aportes: Recursos económicos o bienes que los asociados entregan a la cooperativa para formar su capital social y garantizar su funcionamiento.

Asamblea General: Es el escenario de decisión de una cooperativa, conformado por todos los asociados, en que se deliberan y aprueban asuntos clave para la organización solidaria.

Capacidad Instalada: Máxima cantidad de producción que una cooperativa puede alcanzar utilizando sus recursos humanos, técnicos y físicos disponibles.

Comercialización: Actividad que facilita el intercambio de bienes y servicios entre productores y consumidores, asegurando que los productos artesanales lleguen al mercado de manera justa y eficiente.

Consejo de Administración: Grupos de personas elegidos por los aportantes y encargadas de dirigir y supervisar las actividades de la cooperativa, garantizando el cumplimiento de los objetivos y las decisiones de la asamblea general.

Cooperativismo: Modelo de organización basado en la asociación voluntaria de personas para satisfacer necesidades comunes socioeconómicas y culturales mediante dicha organización con gestión democrática.

Donaciones: Recursos entregados voluntariamente por personas o entidades externas para apoyar las actividades y el crecimiento de la organización solidaria, sin esperar una contraprestación.

Economía Circular: Modelo económico que promueve la reducción, reutilización y reciclaje de recursos, minimizando el impacto ambiental y garantizando un desarrollo sostenible en el tiempo.

Economía Solidaria: Sistema socioeconómico que prioriza la cooperación, la equidad y la sostenibilidad en la producción y comercialización de bienes y servicios, enfocándose en el beneficio colectivo por encima del lucro individual.

Economías de Escala: Beneficio económico que obtienen las cooperativas al realizar actividades en mayor volumen, lo que permite reducir costos y mejorar la eficiencia en la producción y comercialización.

Estatutos: Documento que establece las normas, derechos y obligaciones que regulan el funcionamiento interno de la cooperativa y la relación entre sus asociados.
Formas de Economía Solidaria: Tipos de organizaciones basadas en los principios de solidaridad que buscan el bienestar colectivo.

Gestión Democrática: Principio fundamental del cooperativismo en el que las decisiones se toman de manera participativa, garantizando que cada miembro tenga voz y voto en igualdad de condiciones.

Gestión Social Integral - GSI*: Es el nombre de la estrategia sombrilla del actual gobierno para la población artesanal, bajo la cual se desprenden todas las acciones que diseña e implementa la Entidad para hacer un abordaje psicosocial a las personas artesanas desde su ser, para que su hacer sea más productivo y creativo. Una de las fortalezas de la estrategia de Gestión Social Integral es acercamiento a las y los artesanos por medio de un equipointerdisciplinario, integrado por un sociólogo,

antropólogo, trabajador social y psicólogo, para identificar problemáticas individuales, familiares y comunitarias, y encontrar soluciones conjuntas que mejoren las condiciones de bienestar desde un enfoque territorial, diferencial y de derechos; estrategia que fortalece la producción, venta, utilidad económica y reinversión.

Matricula Mercantil: Registro legal que certifica la existencia y formalización de una cooperativa ante la cámara de comercio, habilitándola para operar legalmente.

Número de Identificación Tributaria – NIT: Código único asignado por la DIAN a las cooperativas y demás entidades para identificarlas en sus obligaciones tributarias.

Producción: Proceso mediante el cual los artesanos transforman materias primas en productos terminados, utilizando su capacidad técnica y creatividad técnica para generar valor.

Registro Único Tributario - RUT: Es el documento de identidad para las personas y empresas ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales). Sirve para identificar, ubicar y clasificar a todos los que tienen obligaciones tributarias en Colombia.

Reinversión: Utilización de los excedentes económicos generados por la cooperativa para fortalecer su crecimiento, capacitar a los aportantes, mejoras su capacidad instalada y desarrollar nuevos proyectos.

Tejido Social: Red de relaciones solidarias, colaborativas y participativas que se construyen entre los asociados, fortaleciendo el desarrollo de la comunidad.

*Tomado de la página web de Artesanías de Colombia S.A. - BIC: https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/abece-de-la-estrategia-de-gestion-social-integral_15563

# *El Cooperativismo en el Marco de la Gestión Social Integral*

En el Gobierno del cambio y su plan de Desarrollo “Colombia potencia de la vida”, territorio de paz total, fundamentado en 3 ejes: Justicia social, Justicia económica y Justicia ambiental, Artesanías de Colombia S.A.- BIC ha iniciado como piloto la estrategia de Gestión Social Integral -GSI- en los territorios a través de brigadas de Gestión Social Integral -GSI- en el proceso de caracterización, protocolos de abordaje en las problemáticas del núcleo familiar, sustancias psicoactivas y desplazamientos forzados, entre otros, y pausas psicoterapéuticas que han permitido fortalecer psicosocialmente al artesano para

que, de esta forma, tenga mayor capacidad de producción, venta, utilidad económica y reinversión, a través del cooperativismo.

Por lo que, Artesanías de Colombia S.A. – BIC en el marco de la gestión social integral - GSI, las formas de economía solidaria representan un componente fundamental para promover el desarrollo comunitario y la cohesión social por medio de la participación activa de los artesanos y miembros de su comunidad, a través de una colaboración estrecha que potencia recursos y capacidades locales permitiendo que las voces de todos los artesanos sean escuchadas y asegurando que la producción, venta, utilidad económica y reinversión de sus productos sean procesos inclusivos que aborden efectivamente las problemáticas económicas, ambientales y especialmente sociales fomentando la equidad y la justicia en las comunidades.

Por tanto, de las diferentes formas de economía solidaria se integra el cooperativismo dentro de una visión de gestión social integral, que busca equilibrar el desarrollo económico con el fortalecimiento de la unión de la comunidad de artesanos. Las cooperativas no solo sirven para mejorar las condiciones económicas, sino que también fomentan un ambiente de apoyo mutuo y responsabilidad compartida al priorizar la inclusión social y el desarrollo sostenible, igualmente, contribuye a la preservación de las tradiciones culturales y al empoderamiento de comunidades locales asegurando beneficios en el ámbito económico promoviendo una cultura de colaboración y solidaridad que respalda el crecimiento integral de los artesanos y sus comunidades.

Artesanías de Colombia S.A. BIC concibe el cooperativismo como un modelo organizativo que permite a los artesanos unirse en cooperativas para compartir recursos, conocimientos y oportunidades de mercado.

Artesanías de Colombia S.A. BIC concibe el cooperativismo como una estructura fundamental para potenciar el desarrollo y la sostenibilidad de los artesanos colombianos.

# *Formas de Economía Solidaria*

Las diferentes formas de economía solidaria son: cooperativa (especializadas, multiactiva, integral), precooperativa, asociaciones mutuales, instituciones auxiliares de la economía solidaria.

Son estructuras fundamentales que definen como se gestiona y opera una entidad, ya sea con fines socioeconómicos o culturales, cada forma organizativa tiene características distintivas que afectan su funcionamiento desde la estructura de propiedad y control hasta la manera en que se distribuyen los beneficios y se regulan las actividades.

# *Cooperativa*

Entidad organizada bajo los principios de la propiedad y el control democrático. Los miembros participan activamente en las decisiones y la responsabilidad de los aportantes está limitada al aporte que hayan realizado a la cooperativa.

## Tipos

Cooperativas especializadas: realizan una sola actividad.
Cooperativas Multiactivas: tienen varias unidades de negocio.
Cooperativas Integrales: realizan por lo menos dos actividades de la cadena de producción (adquisición de materia prima, transformación y comercialización).

## Actividades

Las cooperativas realizan actividades relacionadas con la producción, distribución y prestación de servicios comunes. No tienen restricciones en cuanto a los tipos de actividades que pueden desarrollar, siempre que respondan a las necesidades y objetivos de los aportantes.

## Régimen Económico

Los excedentes generados por la cooperativa pueden distribuirse de manera equitativa entre los aportantes o reinvertirse para fortalecer las operaciones y los servicios que ofrece.

## Inspección, Vigilancia y Control

Superintendencia de Economía Solidaria.

## Beneficios

Promueven la solidaridad y la cooperación entre sus miembros, fortaleciendo el tejido social. Brindan acceso a recursos compartidos que, de manera individual, podrían ser más difíciles de obtener. Ofrecen mejores oportunidades de negociación y condiciones económicas gracias al trabajo solidario

# *Pre - Cooperativa*

Es un grupo organizado que funciona bajo el apoyo y acompañamiento de una entidad promotora, la cual orienta y facilita su desarrollo hacia la constitución de una cooperativa formal. Surge como una etapa previa que permite a los integrantes consolidar su estructura organizativa, fortalecer sus habilidades colectivas y garantizar la viabilidad del proyecto.

## Tipos

No aplica.

## Actividades

Formación de los miembros en principios de economía solidaria, liderazgo y gestión organizacional. Evaluación de las posibilidades de éxito del proyecto cooperativo, incluyendo aspectos financieros, operativos y sociales. Elaboración de planes de negocio y acompañamiento técnico y legal para garantizar el cumplimiento de requisitos legales

## Régimen Económico

Los recursos provienen de los aportes y ahorros, estos se distribuyen de manera equitativa entre los miembros o se reinvierten en actividades que fortalezcan el proceso evolutivo hacia la cooperativa.

## Inspección, Vigilancia y Control

Superintendencia de Economía Solidaria.

## Beneficios

Fomento de trabajo en equipo, desarrollo de capacidades organizativas, reducción de riesgos socioeconómicos, fortalecimiento y validación de que el proyecto es sostenible y tiene posibilidades reales de éxito.

# *Asociaciones Mutuales*

Grupo organizado que fomenta la ayuda mutua y reciproca entre los asociados satisfaciendo necesidades y garantizando la igualdad de derechos y obligaciones de los asociados.

## Tipos

No aplica.

## Actividades

Realizan actividades de educación solidaria y mutual, así como promueven la participación e integración con otras entidades que tengan como fin motivar el desarrollo integral del ser humano.

## Régimen Económico

Los excedentes se reinvierten en la asociación a partir del mejoramiento de la capacidad instalada colectiva fomentando la sostenibilidad del grupo, los fondos se destinan a actividades colectivas, manejan autonomía financiera.

## Inspección, Vigilancia y Control

Superintendencia de Economía Solidaria.

## Beneficios

Reducción de costos, acceso a recursos, bienestar social, incremento en las oportunidades de mercado y fortalecimiento de la comunidad artesanal.

# *Instituciones Auxiliares de la Economía solidaria*

Tipo de organización que apoya, fortalece y desarrolla actividades complementarias a los diferentes tipos de organizaciones de economía solidaria.

## Tipos

No aplica.

## Actividades

Brindan formación técnica, facilita el acceso a recursos para impulsar proyectos y garantizan el cumplimiento normativo de las organizaciones de economía solidaria involucrada.

## Régimen Económico

Aunque pueden generar excedentes, estos no se distribuyen entre sus miembros, sino que aquellos se reinvierten en capacitación, investigación, desarrollo o fondos de fortalecimiento de las organizaciones solidarias bajo su autonomía finan-

## Inspección, Vigilancia y Control

Superintendencia de Economía Solidaria.

## Beneficios

Ofrecen herramientas para mejorar la competitividad y asegurar la sostenibilidad de las organizaciones solidarias facilitando el desarrollo socioeconómico desde una perspectiva solidaria y equitativa.

# *¿Qué es una cooperativa?*

Es una organización independiente de personas que se unen de manera libre con el fin de solucionar sus necesidades y expectativas socioeconómicas y culturales en general con la ayuda de una organización solidaria y democráticamente controlada. Las cooperativas operan bajo los principios de la cooperación y la solidaridad, y se distinguen por su estructura de gestión democrática, donde cada miembro tiene un voto, independientemente de su aporte.

Ser socio de una cooperativa implica realizar aportes que generan patrimonio y otorgan derechos de propiedad.

# *Importancia de la creación de cooperativas en el sector artesanal*

La formación de cooperativas en el sector artesanal resulta crucial para potenciar tanto la posición económica como social de los artesanos. Al unirse en cooperativas, los artesanos pueden acceder a recursos compartidos y aprovechar economías de escala que, de manera individual, serían difíciles de alcanzar. Este modelo de economías solidarias mejora su capacidad de negociación y facilita la comercialización de sus productos. Las cooperativas permiten el intercambio de conocimientos, herramientas y tecnología entre sus miembros, promoviendo así la innovación y elevando la calidad de los productos artesanales. Además, al trabajar en conjunto, los artesanos pueden presentarse como un bloque sólido en el mercado, lo que incrementa su visibilidad explorando nuevas posibilidades de comercialización de producto. Este enfoque no solo apoya la sostenibilidad económica del sector, sino que también fortalece el tejido social al fomentar la solidaridad y el desarrollo comunitario. En definitiva, las cooperativas ofrecen una base estratégica que impulsa el crecimiento y la resiliencia del sector artesanal, brindando acceso a recursos y oportunidades que serían inaccesibles por separado.

# *Beneficios de las cooperativas en el sector artesanal*

## *Fortalecimiento Económico*

Acceso a mercados más amplios: Los artesanos, al unirse, pueden acceder a mercados más amplios y diversificados, tanto a nivel nacional como internacional. Esto les permite incrementar sus ventas mejorando sus ingresos.

Reducción de Costos: La compra conjunta de materias primas, insumos y la utilización compartida de recursos puede reducir significativamente los costos de producción, lo que quiere decir, una mayor reinversión socioeconómica para cada artesano.

## *Desarrollo de capacidades*

Intercambio de Conocimientos y Técnicas: La cooperación facilita el intercambio de conocimientos y habilidades, permitiendo a los artesanos aprender nuevas técnicas y mejorar la calidad de sus productos.

Capacitación y Formación Continua: Las cooperativas y redes de artesanos suelen organizar talleres y programas de formación que contribuyen al desarrollo personal y del oficio artesanal.

## *Incremento de la Productividad y la Innovación*

Sinergia Creativa: Trabajar en un entorno de cooperación puede fomentar la creatividad y la innovación. Los artesanos pueden combinar diferentes técnicas y estilos para crear productos únicos y originales.

Optimización de Procesos: La cooperación permite una mejor organización de los procesos productivos, haciendo posible una mayor eficiencia y productividad.

Unión de capacidades instaladas: Permite la pronta atención de grandes oportunidades comerciales.

## *Fortalecimiento de la Identidad*

Preservación del Patrimonio: La colaboración entre artesanos es fundamental para la preservación y promoción de técnicas y tradiciones artesanales que hacen parte del patrimonio cultural artesanal.

Promoción Colectiva: Las cooperativas pueden organizar eventos y ferias que promuevan su trabajo y cultura, alcanzando un mayor reconocimiento y apreciación por parte del público.

## *Empoderamiento Social y Comunitario*

Promoción de la Solidaridad: La cooperación fomenta un sentido de solidaridad y comunidad, donde los artesanos se apoyan mutuamente en tiempos de dificultad y celebran juntos los logros.

Participación en la Toma de Decisiones: Las estructuras cooperativas suelen ser democráticas, lo que permite a cada uno de los integrantes participar en la toma de decisiones y en la dirección de la organización.

## *Sostenibilidad y Responsabilidad Social*

Prácticas Sostenibles: Los artesanos pueden organizar su trabajo y procesos productivos para respetar y cuidar el medio ambiente y al mismo tiempo garantizando el bienestar de las comunidades. Esto incluye el uso eficiente de los recursos naturales, la reutilización de materiales, la incorporación de insumos reciclables y la adopción de técnicas que preserven el patrimonio cultural sin generar impactos negativos en el entorno promoviendo una economía solidaria y circular.

Responsabilidad Social: Las cooperativas contribuyen al desarrollo comunitario y social de sus beneficiarios, así como, del medio ambiente. Esto implica garantizar condiciones laborales justas, promover la inclusión y fomentar el acceso a oportunidades de formación y capacitación. De igual manera, se refleja en la preservación del patrimonio cultural y adoptar practicas sostenibles que protejan el entorno natural.

Ejemplo: Comprometida con la preservación del patrimonio cultural, la Cooperativa Artesanal de Aguadas ofrece capacitaciones continuas a los artesanos para perfeccionar la elaboración del sombrero aguadeño y otros productos de iraca, promoviendo así la calidad y la innovación. Además, facilita la comercialización de estos productos en eventos, garantizando mejores precios y condiciones para los artesanos y contribuyendo al desarrollo económico de la región.

# *Requisitos para crear una cooperativa*

A partir de tres (3) asociados.

Construcción colectiva de los estatutos.

El acta de asamblea de constitución debe estar suscrita por todos los otorgantes o constituyentes.

Constancia del representante legal frente al cumplimiento de las normas especiales del cooperativismo.

.

Todos los integrantes deben realizar el curso básico de economía solidaria.

# *Registro y formalización*

Realizar la primera asamblea general donde se presentan y se aprueban los estatutos, la elección del consejo de administración, se establecen las políticas y procedimientos internos de la cooperativa.

Presentar los estatutos de la cooperativa, la lista de los miembros fundadores, y otros requisitos que puedan ser solicitados por la entidad reguladora.

La organización solidaria debe registrarse ante las autoridades competentes, como la Cámara de Comercio correspondiente a la jurisdicción donde se encuentre ubicada su sede principal obteniendo su Número de Identificación Tributaria - NIT en cumplimiento de los requisitos legales establecidos por la Superintendencia de la Economía Solidaria, asegurando y garantizando la formalización y el reconocimiento legal.

Una vez obtenido el NIT es importante realizar la apertura de la cuenta bancaría en el banco de preferencia a nombre de la cooperativa.

Posteriormente, es necesario registrar la entidad ante la Superintendencia de Economía Solidaria de Colombia.

Posterior a la legalización, su cooperativa está obligada a realizar la renovación de su matrícula mercantil cada año.

Artesanías de Colombia S.A. - BIC y Unidad Solidaria ofrecerán acompañamiento integral a artesanos interesados en constituir cooperativas en el territorio.

# *Gestión Social Integral*