

Programa Nacional de Conformacion de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal

Estructuración de la Cadena Productiva de la Joyería en Antioquia

**CAPACITACIÓN EN FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO,
PRODUCCION, COSTOS Y VENTAS EN EL MUNICIPIO DE
APARTADÓ**

**Magaly Eugenia Nieto Rivera
Asesora**



Diciembre 2004



CECILIA DUQUE DUQUE
Gerente General
Artesanías de Colombia S.A.

MANUEL F. JIMENEZ MORIONES
Director Auditoría Fomipyme
Universidad Nacional de Colombia

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES
Subgerente Administrativo y Financiero
Director Nacional Proyecto Fomipyme

LUZ ANGELA MEDINA LLANO
Auditora Fomipyme
Universidad Nacional

CARMEN INES CRUZ
Subgerente de Desarrollo

MARTHA ISABEL JIMENEZ
MILLAN
Auditora Fomipyme
Universidad Nacional

SANDRA STROUSS
Subgerente Comercial

LYDA DEL CARMEN DIAZ LOPEZ
Coordinadora Centro de Diseño para la
Artesanía y las PYMES - Bogotá

CONTENIDO

1. Desarrollo De La Capacitación En Fortalecimiento Organizativo, Producción, Costos Y Ventas

1.1 Antecedentes

1.2 Etapa De Convocatoria

1.3 Capacitación En Fortalecimiento Organizativo, Producción, Costos Y Ventas.

1.3.1 Desarrollo Del Modulo 1: Calculando Costos

1.3.2 Desarrollo Del Modulo 2: Produciendo

1.3.3 Desarrollo Del Modulo 3: Promoviendo Y Vendiendo

1.3.4 Desarrollo Del Modulo 4: Llevando Cuentas

1.4 Conclusiones Del Desarrollo De La Capacitación En Fortalecimiento Organizativo, Costos, Producción Y Ventas

2. Caracterización De Algunos De Los Actores De La Cadena De La Joyería En El Departamento De Antioquia, Específicamente Para Los Municipios De Apartadó, Chigorodó, Turbo Y Carepa.

2.1 Asociación De Joyeros De Uraba "ASOJURA"

2.2 Diagnóstico Socioeconómico De Algunos De Los Actores De La Cadena De Joyería En Los Municipios De Apartadó, Chogorodó, Turbo Y Carepa, En El Departamento De Antioquia

2.2.1 Diagnostico Tecnológico

2.2.2 Diagnostico Microeconómico

2.2.3 Diagnostico De Comercialización

2.2.4 Diagnostico De Asociación

3. Conclusiones

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Como parte de las actividades que hacen parte del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas, se encuentra la capacitación en fortalecimiento organizativo, producción, costos y ventas. Esta actividad pretende que los actores de las diferentes cadenas que hacen parte del programa, logren identificar los procesos de costos y contabilidad que intervienen en cada uno de los eslabones que conforman sus procesos.

A partir de ello, lograr construir elementos sólidos que permitan alcanzar mayores índices de competitividad y mejorar la calidad de vida de los diferentes actores de la cadena productiva, todo esto reflejado en el aumento de las ventas por ampliación de plazas y mercados, uso eficiente de materias primas e insumos por mejoramiento de procesos y mayor rentabilidad por identificación de costos y gastos.

En el caso específico de la cadena productiva de la joyería en el departamento de Antioquia y para el municipio de Apartadó, la capacitación se desarrolló entre el 1 y el 11 de Diciembre del presente año, abarcó algunas de las poblaciones pertenecientes al Urabá, como fueron Apartadó, Chigorodó, Carepa y Turbo.

En este informe, se presentan los resultados de la capacitación y como adicional, se anexa la información recolectada por el asesor entre los actores de la cadena, la cual hace parte de la construcción de un diagnóstico de la cadena y formulación del plan de negocios para la misma.

1. DESARROLLO DE LA CAPACITACIÓN EN FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO, PRODUCCIÓN, COSTOS Y VENTAS.

1.1 ANTECEDENTES

La Cadena Productiva de la Joyería dentro del Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas, se desarrolla en el departamento de Antioquia. Participan diferentes municipios, pero la capacitación a la que hace mención éste informe, se desarrolló en el municipio de Apartadó.

El municipio de Apartadó hace parte del Urabá Antioqueño, los municipios vecinos de Turbo, Chigorodó y Carepa participan en la cadena productiva pero en menor proporción que el municipio de Apartadó.

Apartadó tiene alrededor de 30.000 habitantes, la actividad económica de mayor impacto y participación en la zona es el cultivo y comercialización del banano. Las bananeras representan la mayor fuente de ingresos y empleo en la región. Igualmente, el comercio se presenta como actividad económica en la que participa la mayoría de la población restante. El clima es tropical húmedo y oscila entre los 27°C y 30°C. La hotelería se reactivó a partir del control social y militar de la zona.

La Joyería como actividad económica se ha consolidado en los últimos años, aun cuando la mayoría de participantes en la cadena son oriundos de otras zonas de Antioquia y de Bolívar, se han posicionado en la región como joyeros que ofrecen productos de buena calidad y que manejan técnicas de joyería lisa y en filigrana.

Igualmente, se ha conformado una asociación que agrupa a la gran mayoría de los joyeros de la región, ASOJURA, la cual funciona desde Agosto de 2001. A través de la asociación, se han canalizado esfuerzos que han beneficiado a la población en términos de capacitaciones y reconocimiento de su participación en la economía del sector de Urabá.

1.2 ETAPA DE CONVOCATORIA

La llegada al municipio de Apartadó fue el 29 de Noviembre en las horas de la noche, se realizó una reunión informativa el día 30, a la cual asistieron la junta directiva de ASOJURA y algunos joyeros asociados. Durante la reunión se socializó el contenido de la capacitación y se definieron los horarios en los cuales se desarrollaría.

Es importante aclarar que debido a las costumbres de la región, durante ésta época del año se aumenta el volumen de producción de anillos de grado y accesorios por temporada fin de año y grados. Por ello, aún cuando se visitaron algunos de los talleres de joyería de la región, no fue posible contar con la presencia en la capacitación de joyeros de municipios cercanos.

El horario acordado fue de 6 a.m. a 8 a.m. de lunes a sábado. El listado de las personas que asistieron a la reunión previa se anexa al final de este documento.

La asociación de joyeros de Urabá ASOJURA, demostró gran interés en participar en las capacitaciones y brindó la información necesaria para lograr contactar a los asociados del municipio e invitarlos personalmente a la capacitación. La asesora visitó durante el día a la gran mayoría de los asociados, informó sobre el contenido de la capacitación, el lugar en el que se desarrollaría y los invitó a todos.

Los contactos que en la zona existen, son los siguientes:

Gustavo serna Lemus, Presidente ASOJURA. Celular 310-4694744

César Castro, Tesorero ASOJURA. Cr. 97 96-16 Teléfono 8284401

Isabel Cristina, Incubar SENA Urabá. Teléfono 8288810

Lenyse Maria Vélez, secretaria ASOJURA. Teléfono 8288545

1.3 CAPACITACIÓN EN FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO, PRODUCCIÓN, COSTOS Y VENTAS.

Metodología: Taller Administrando Mi Trabajo Artesanal

Duración: 11 Días

Fecha de realización: Diciembre 1 al 11 de 2004

La metodología desarrollada es la planteada en los módulos Administrando Mi Trabajo Artesanal, la cual presenta cuatro fases:

Modulo 1: Calculando Costos

Modulo 2: Produciendo

Modulo 3: Promoviendo y vendiendo

Modulo 4: Llevando cuentas

Se presenta un módulo opcional: Abriendo camino al liderazgo artesanal.

Los módulos se apoyan en material audiovisual, sin embargo, en ésta ocasión, no fue posible presentarlo, pues no existían copias suficientes para ello.

1.3.1 DESARROLLO DEL MODULO 1: CALCULANDO COSTOS

El módulo se desarrolló del 1 al 2 de Diciembre. Participaron en promedio 10 asistentes, de los cuales el 70% fueron hombres y en su totalidad practicaban el oficio artesanal de la joyería y en un porcentaje menor eran propietarios del taller.

Los logros alcanzados en esta etapa fueron los siguientes:

1. Identificación de las etapas del proceso productivo y su articulación con los eslabones de la cadena
2. Reconocimiento de la importancia de calcular costos y gastos en el proceso de producción
3. Ejercicio colectivo para la identificación de los costos y gastos que intervienen en el proceso productivo
4. Ejercicio individual para el costeo promedio del proceso productivo.
5. Sensibilización de la asociación como mecanismo adecuado para la organización y fortalecimiento del sector, tanto para la producción como para el mercadeo, con objetivos claros como la unificación de precios de materia prima y elaborada y de mano de obra.

La participación fue muy activa y se motivó la aplicación procesos y conocimientos aprendidos en el interior de los talleres. De igual forma, para ésta etapa se establecieron los siguientes aspectos:

1. En los talleres no se realizan actividades relacionadas con lo temas tratados
2. La mayoría de los joyeros son empíricos, han establecido sus talleres pero no métodos para controlar su gasto e identificar sus costos.
3. La asociación ha generado expectativas en los asociados, pero no ha participado activamente en la aplicación de elementos de costeo a sus asociados.

La lista de asistentes durante el desarrollo de éste modulo se anexa al final de éste documento.

1.3.2 DESARROLLO DEL MODULO 2: PRODUCIENDO●

El módulo se desarrolló del 3 al 5 de Diciembre, la continuidad de los participantes fue un aspecto positivo y la motivación se enfocó hacia la búsqueda de nuevos diseños y en el generar interés por cambiar las tendencias de uso estoicas de las joyas elaboradas.

Dentro de los logros alcanzados en el desarrollo del modulo se encuentran los siguientes:

1. Sensibilizar a los participantes en la importancia de la creatividad como cualidad propia del artesano, pues a partir de ella se logran adoptar nuevos materiales, formas y estilos.
2. Identificar los elementos de diseño apropiados de acuerdo con el proceso de elaboración, acopio de materias primas, costo de producción y usos.
3. Relacionar el diseño y la creatividad con el mejoramiento de la calidad tanto en materias primas y acabados, con el aumento en las ventas por innovación

Se reconocieron elementos culturales que generan resistencia al cambio, a la innovación y al diseño, como los siguientes:

1. Aún cuando se han capacitado en diseño, no han logrado introducir materiales diferentes en la elaboración de piezas. (semillas, madera, hueso, entre otros)
2. Se trabaja sobre pedido, por lo cual, el diseño lo escoge el cliente y la tendencia no ha cambiado en los últimos años, especialmente para joyería de temporada.
3. Se tiene la percepción de que no existe el mercado para joyería con mezclas de materiales
4. La organización del sitio de trabajo, de la herramienta y el adecuado almacenamiento de insumos, se mostraron como elementos importantes para el desarrollo eficiente de los procesos de producción.

1.3.3 DESARROLLO DEL MODULO 3: PROMOVRIENDO Y VENDIENDO

El grupo se mantuvo estable, aún cuando el volumen de trabajo no ha disminuido. Se desarrollaron las actividades en los días 6 al 8 de Diciembre. Los temas que se trataron en éste modulo fueron de gran interés, pues uno de los grandes intereses de la comunidad joyera de la región es la comercialización.

Los logros alcanzados en este modulo fueron los siguientes:

1. Identificación de los canales de comercialización utilizados y las plazas
2. Caracterización de los tipos de clientes y su participación en las ventas
3. Identificación de las posibles plazas y canales de comercialización para ampliar la participación en el mercado
4. Generación de expectativas sobre el desarrollo de nuevas tendencias y la utilización de nuevos materiales para colocar en plazas actuales y en nuevos mercados.
5. Reconocimiento de la importancia de organizar y fortalecer la asociación para la comercialización

El desarrollo de los temas dejó al descubierto el interés de los participantes por la búsqueda de nuevos mercados, sin embargo, es importante resaltar que los elementos culturales identificados en el desarrollo del Modulo 2 hacen que se dificulte dicha participación. Otros de los elementos que se identificaron, son los siguientes:

1. La zona no posee una identidad joyera, no se ha construido un estilo propio, con diseños que logren el reconocimiento del oficio en la región.
2. La capacidad riesgo es muy baja, conocen de experiencias exitosas pero no se animan a generar cambios
3. La capacidad de inversión esta supeditada a las temporadas, no poseen capital de trabajo suficiente para producir nuevos diseños, hacer muestrarios y elaborar catálogos de ventas.

4. La asociación esta tratando de elaborar planes de trabajo que incluyan propuestas en mercadeo y comercialización.

1.3.4 DESARROLLO DEL MODULO 4: LLEVANDO CUENTAS

Se continúa con la participación, el grupo sigue motivado y asiste regularmente. Los temas desarrollados en éste modulo cierran lo aprendido en módulos anteriores concretando toda información en los registros contables.

Los logros alcanzados son los siguientes:

1. Se estableció un sistema sencillo de contabilidad, el cual maneja libros básicos de Caja, Compras y Gastos, Ventas, así como los archivos soporte para ello.
2. Se realizaron diferentes ejercicios didácticos que permitieron identificar la forma adecuada de llevar registros contables.
3. Se reconoció la importancia y la necesidad de llevar cuentas.

Las actividades propuestas en éste modulo fueron recibidas con entusiasmo, pero algunos factores hicieron de ellas un elemento de aplicación compleja. Estos factores son:

1. El nivel de escolaridad de los asistentes es bajo, por lo cual el grado de apropiación de conceptos y su aplicación, requirió de mayor esfuerzo en la explicación de los mismos.
2. Los registros contables son actividades que requieren de organización y tiempo, además de ello, casi la totalidad de los asistentes nunca han llevado cuentas en sus talleres.

1.4 CONCLUSIONES DEL DESARROLLO DE LA CAPACITACION EN FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO, COSTOS, PRODUCCIÓN Y VENTAS

El apoyo prestado por la Asociación de Joyeros de Urabá, ASOJURA, agilizó el desarrollo de la capacitación, pues gracias a ello, la convocatoria se realizó con éxito y cubrió los municipios asociados.

La asistencia estuvo condicionada a la temporada, pues muchos joyeros tenían largas jornadas de trabajo y les era imposible asistir. Sin embargo, se logró motivar a casi la totalidad de joyeros del municipio de Apartadó y su asistencia fue constante.

Durante el desarrollo de los módulos se lograron establecer elementos clave para el fortalecimiento de los diferentes eslabones de la cadena, así como para cada uno de sus actores. La participación activa y constante de los asistentes demostró su interés por mejorar sus procesos, conocer sus mercados y cualificar su oficio.

Se lograron concretar objetivos para el fortalecimiento de la asociación, se establecieron posibles actividades para el Plan de Trabajo 2005, así como caracterizar roles en su desempeño como asociados.

La temporada de Diciembre es la más importante del año para los joyeros de la zona, por ello, en futuras actividades programadas, se recomienda no realizarlas en esta época.

2. CARACTERIZACIÓN DE ALGUNOS DE LOS ACTORES DE LA CADENA DE LA JOYERIA EN EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA, ESPECÍFICAMENTE PARA LOS MUNICIPIOS DE APARTADÓ, CHIGORODÓ, TURBO Y CAREPA.

La zona del Urabá Antioqueño es reconocida principalmente por su producción y exportación bananera, sin embargo, la joyería como actividad artesanal, se desarrolla en la región como un agente económico que con el tiempo ha alcanzado reconocimiento y participación en la economía de la zona.

A partir de ello, la caracterización de algunos de los actores que participan en la cadena de la zona, se convierte en herramienta básica para la elaboración de un diagnóstico socioeconómico que permita proyectar un plan de negocios para la cadena productiva de la Joyería en el departamento de Antioquia.

Uno de los actores más importantes es ASOJURA, la Asociación De Joyeros de Urabá, la cual desde hace más de tres años agrupa a los joyeros de Apartadó, Turbo, Chigorodó y Carepa, con el fin de apoyar y fortalecer sus procesos. Sin embargo, aun cuando la asociación construye una herramienta adecuada para ello, se desarrollo ha sido un poco lento.

2.1 ASOCIACIÓN DE JOYEROS DE URABA “ASOJURA”

La Asociación de Joyeros de Urabá ASOJURA, fue creada en Apartadó el 30 de Junio de 2001. Inicialmente se convocaron a todos los joyeros de la región, de los cuales, se presentaron 45. Finalmente, y después de aclarar los objetivos y organización de la Asociación, se crea con 30 asociados.

Los principales objetivos de la asociación son los siguientes:

1. Coordinar los esfuerzos económicos, políticos, sociales y culturales de los joyeros asociados.
2. Desarrollar actividades que fortalezcan la participación de la asociación en el gremio de la joyería en el país.
3. Propender por el mejoramiento de la calidad de vida de los asociados, en términos de cualificar el oficio con actividades como capacitaciones, aumento de los ingresos por mayor volumen de ventas, entre otros.

Sin embargo, aún cuando la asociación tiene más de tres años de fundada, no ha logrado concretar en resultados su gestión en la región, por ello, con el apoyo de algunos asociados y de su junta directiva, se plantearon las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas que durante el desarrollo de la capacitación se identificaron.

DEBILIDADES

No se desarrollan procesos de planeación, es decir, no se han planteado actividades concretas para el cumplimiento de los objetivos de la asociación, tanto para el área administrativa, como para la comercial y de producción,

Los asociados que han desempeñado cargos en la junta directiva desafortunadamente no cuentan con la formación adecuada para impulsar la asociación y consolidar procesos de gestión, producción y comercialización.

Los resultados de gestión de la asociación no son los esperados por los asociados, pues se evidencian problemas administrativos que han desmotivado su participación y afectado su sentido de pertenencia con la misma.

El registro legal de la asociación debe revisarse y si es el caso, reformarse sus estatutos, igualmente, elaborar un reglamento que permita aclarar sanciones, deberes y derechos de cada uno de los asociados y de su junta directiva.

FORTALEZAS

La asociación representa la oportunidad en la región para que los actores que participan en ella se articulen como elementos activos, participativos y de mejoramiento de la calidad de vida y de la economía de la zona.

El reconocimiento que el oficio de la joyería ha alcanzado en la región gracias a la asociación, permite que los asociados se beneficien y participen en programas como el desarrollado por Artesanías de Colombia.

OPORTUNIDADES

Generar procesos de planeación tanto en las áreas de gestión como de comercialización y producción, en los cuales se identifiquen objetivos, actividades y responsables, le permitiría a la asociación captar nuevos mercados, fortalecer su participación en la economía nacional y en un futuro, colocar en plazas del exterior los productos elaborados.

El reconocimiento que ha alcanzado en oficio en la región debe ampliarse en el resto del país, para ello tiene la oportunidad de desarrollar diseños y técnicas que logren identificar la joyería producida por su calidad e innovación.

La constitución legal de la asociación le brinda la oportunidad de seguir participando en los diferentes programas que en el área se desarrollen.

AMENAZAS

La asociación no podrá fortalecerse si no se logra organizar administrativamente, para ello, debe contar con personas capacitadas y comprometidas en su junta directiva, las cuales deben promover la participación de los asociados y presentar periódicamente resultados de su gestión.

El afectado sentido de pertenencia generado por el lento desarrollo de los objetivos, han desgastado el interés de los asociados y su compromiso con la misma. Por ello, si la nueva junta directiva no alcanza resultados positivos y no logra coordinar esfuerzos, se pondría en riesgo la existencia de ASOJURA.

A partir del análisis anterior, se plantea la necesidad de promover con mayor entusiasmo el sentido de la asociación, de renovar las expectativas con actividades concretas como son la formulación de un Plan de Trabajo 2005 y el desarrollo del mismo.

Como parte de la asesoría, se incluye a continuación la caracterización de los talleres de algunos asociados a ASOJURA.

Nombre del artesano: Carlos Mario Castrillón

Nombre del taller: Joyería y relojería Onix Real

Carlos Castrillón es uno de los socios fundadores de ASOJURA, se desempeñó como su presidente hasta Septiembre de 2002. En su periodo promovió la importancia de trabajar asociados y motivó la participación de joyeros de otros municipios.

El taller funciona en el Centro Comercial Apartacentro desde aproximadamente 3 años en un local arrendado, sin embargo, su experiencia en el oficio es de más de 22 años. Es joyero empírico, aprendió el oficio de su padre. Está interesado en complementar su formación en diseño, mercadeo, tendencias y tecnología.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 240.000
Servicios públicos mensuales:	\$ 100.000
Precio de mano de obra por gramo:	\$ 4.000
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Empleados joyeros:	1
Empleados en oficios varios:	1
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	3
Centrifugas:	2
Laminadoras:	2
Herramienta de mano:	Completa
Sopletes eléctricos:	2
Técnicas producidas:	Joyería lisa

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 36.000
Exhibición en vitrinas:	Oro y moldes en cera
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Apartadó

Nombre del artesano: Libariel Castrillón

Nombre del taller: Joyeria Mario

El taller funciona en el área comercial del municipio, sobre la calle 98 con carrera 99, desde hace varios años. El local es en arriendo y emplea a varios joyeros, algunos de los cuales son asociados. Es joyero empirico y le gustaria tecnificar y/o complementar su formación en diseño y engaste. Se encuentra en la zona desde hace 7 años.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 230.000
Servicios públicos mensuales:	No disponible
Precio de mano de obra por gramo:	\$ 3.000
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Empleados joyeros:	2
Empleados en oficios varios:	1
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	5
Centrifugas:	1
Laminadoras:	2
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyeria lisa y filigrana

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Oro y moldes en cera
Canales de comercialización:	Directamente
Área de participación	Municipio de Apartadó

Nombre del artesano: Esteban Pupo

Nombre del taller: Empleado

Joyer● oriundo de Mompos, Bolívar. Produce joyería lisa pero es especialista en Filigrana. Tiene un pequeño taller en su casa y trabaja en la Joyería Mario. Su experiencia es de aproximadamente 10 años y espera que la asociación logre agruparlos en un solo lugar de trabajo para el desarrollo de proyectos productivos.

Información Básica:

Precio de mano de obra por gramo:	\$ 4.000
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	1
Centrifugas:	No
Laminadoras:	1
Herramienta de mano:	Completa

Sopletes: 1

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado: \$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado: \$ 36.000
Exhibición en vitrinas: No
Canales de comercialización: Directamente, por contrato
Área de participación: Municipio de Apartadó

Nombre del artesano: Sol Marina Marin

Nombre del taller: Taller y Joyería Oro Arte

El local es en arriendo y emplea un joyero, funciona hace 5 años en el área comercial del municipio, sobre la calle 98 con carrera 99. No se considera joyera, pues conoció el oficio por su esposo, pero desafortunadamente murió hace un tiempo y ella asumió el taller. Le gustaría tecnificar y/o complementar su formación en joyería y diseño, participar más activamente en la asociación y adquirir herramientas.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual: \$ 305.000
Servicios públicos mensuales: \$ 70.000
Precio de mano de obra por gramo: Por porcentaje de ventas
Costo promedio gramo de oro 18K: \$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950: \$ 650
Empleados joyeros: 1
Empleados en oficios varios: NO
Constituido legalmente: SI
Asociado: SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	2
Centrifugas:	No
Laminadoras:	1
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Plata y fantasía
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Apartadó

Nombre del artesano: Carlos Mario Caro

Nombre del taller: Sin Nombre

El taller funciona en el Pasaje Comercial El Rayo, sobre la calle 97 con carrera 99, desde hace cinco meses. El local es en arriendo, anteriormente tenía un local mas grande, con empleados y vitrinas, pero por malos manejos administrativos, quebró y cerró. Empezó nuevamente en éste local, trabajo solo y planea registrarse en cámara de comercio el próximo año. Es joyero empirico y le gustaria tecnificar y/o complementar su formación en diseño y casting. Su experiencia es de 25 años en la joyería.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual: \$ 160.000

Servicios públicos mensuales:	No disponible
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Empleados joyeros:	NO
Empleados en oficios varios:	NO
Constituido legalmente:	NO
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	1
Centrifugas:	NO
Laminadoras:	2
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Ninguna
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Apartadó

Nombre del artesano: Jorge Manjarrés

Nombre del taller: Joyería Mompos

Es joyero empírico oriundo de Mompos, Bolívar, ha trabajado en diferentes zonas del país, como Medellín, Villavicencio, Yopal, Bogotá, entre otras, su experiencia es de más de 15 años elaborando joyas en filigrana y técnica lisa. El taller funciona en el área comercial del

municipio, sobre la calle 99 con carrera 99, desde hace 5 años. El local es en arriendo y emplea a varios joyeros, algunos de los cuales son familiares y asociados a ASOJURA. Su experiencia es de más de 15 años y lleva de 5 en la región.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 250.000
Servicios públicos mensuales:	\$ 70.000
Precio de mano de obra por gramo:	\$ 3.700
Costo promedio gramo de oro 18K:	\$ 24.000
Empleados joyeros:	2
Empleados en oficios varios:	1
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	3
Centrífugas:	1
Laminadoras:	1
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa y filigrana

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Oro, Plata y Fantasía
Canales de comercialización:	Directamente, Intermediario
Área de participación:	Municipio de Apartadó, Bogotá

Nombre del artesano: Carlos Ramírez

Nombre del taller: Joyería C y C

El taller funciona en el pasaje comercial El Rayo del municipio, desde hace algunos meses. El local es en arriendo y trabaja con su esposa, quien también es joyera. Es joyero empírico de Mompos Bolívar, ha tenido locales más grandes y con mayores ventas, pero por malos manejos y pérdidas por robo, cerró y empezó de nuevo en este local. Su mayor objetivo es constituir ya sea a través de la asociación una oportunidad para trabajar solidariamente. Estaría interesado en complementar su formación en diseño y engaste, su experiencia es de más de 35 años.

Es de los pocos joyeros que ha calculado el costo promedio de producción, con el apoyo del SENA con la incubadora de empresas.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 170.000
Servicios públicos mensuales:	No disponible
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	2
Centrifugas:	NO
Laminadoras:	NO
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa y filigrana

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 32.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Oro y moldes en cera
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Turbo y Apartadó

<i>Nombre del artesano:</i>	Bolivar Pérez
<i>Nombre del taller:</i>	Joyería y Relojería La Japonesa

El taller funciona en el área comercial del municipio, sobre la carrera 100 con calle 97, desde hace varios años. El local es en propio y emplea a varios joyeros, pero mezcla actividades comerciales como relojería y venta de electrodomésticos. Es joyero empírico y le gustaría tecnificar y/o complementar su formación en diseño y engaste.

Información Básica:

Precio de mano de obra por gramo:	\$ 4.000
Precio de mano de obra por gramo temporada:	\$ 4.500
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Costo promedio gramo de plata 950	\$ 650
Empleados joyeros:	2
Empleados en oficios varios:	NO
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	3
-------------------	---

Centrífugas:	2
Laminadoras:	2
Herramienta de mano:	Completa
Equipo de fundición:	1
Técnicas producidas:	Joyería lisa y filigrana

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Oro y moldes en cera
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Apartadó

<i>Nombre del artesano:</i>	Edgar Zea Osorio
<i>Nombre del taller:</i>	Joyería Mil Adornos - Katherin

Es joyero empírico, el oficio lo aprendió de su padre y a su vez el lo transmitió a sus hijos. Uno de ellos, Mauricio, es técnico en obras civiles del SENA, pero se dedica a la joyería desde muy joven y ahora con la ayuda de su padre poseen el taller mas completo de la región, el cual cuenta con herramienta especializada, troqueladoras, entre otros. Desafortunadamente, a Mauricio no fue posible entrevistarlo, por ello, la información que a continuación se presenta, corresponde al taller de su padre.

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 180.000
Servicios públicos mensuales:	\$ 70.000
Costo promedio gramo de oro 18K:	\$ 24.000
Empleados joyeros:	NO

Empleados en oficios varios:	1
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	1
Centrifugas:	2
Laminadoras:	1
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 36.000
Exhibición en vitrinas:	Oro, Plata
Canales de comercialización:	Directamente, sobre pedido
Área de participación:	Municipio de Chigorodó, Carepa

Nombre del artesano: Lenyse María Vélez

Nombre del taller: Casa Bulhom's

Es técnica en joyería básica y armado del SENA, pero se inició en el oficio por tradición familiar, su padre es joyero y su taller funciona en Medellín. Allí elaboran piezas en plata, algunas de las cuales son enviadas a Apartadó donde Lenyse las comercializa. En taller no tiene empleados, su propietaria se encarga de todo el proceso de producción, sin embargo, dos vendedoras le compran y le hacen pedidos para comercializar en el municipio y en algunas zonas de la región como Carepa. También le colabora a la junta directiva de

ASOJURA como secretaria. El local funciona en el Centro Comercial El Cóndor local 114, pero en la zona esta hace más de 2 años, su experiencia es de casi 7 años

Información Básica:

Canon de arrendamiento mensual:	\$ 220.000
Servicios públicos mensuales:	\$ 110.000
Costo promedio gramo de oro 18K	\$ 24.000
Empleados joyeros:	NO
Empleados en oficios varios:	NO
Constituido legalmente:	SI
Asociado:	SI

Información del taller:

Mesas de trabajo:	2
Centrifugas:	1
Laminadoras:	1
Equipo fundición oxiacetileno:	2
Herramienta de mano:	Completa
Técnicas producidas:	Joyería lisa

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado:	\$ 33.000
Precio de venta gramo anillo de grado:	\$ 35.000
Exhibición en vitrinas:	Oro, Plata y Fantasia
Canales de comercialización:	Directamente, intermediario y sobre pedido.
Área de participación:	Municipio de Apartadó, Carepa.

Nombre del artesano: César Castro

Nombre del taller: Sin nombre

Es joyero empirico oriundo de Mompos, Bolivar, ha trabajado en diferentes zonas del país, como Medellín, Bogotá, entre otras, su experiencia es de más de 15 años elaborando joyas en filigrana y técnica lisa. El taller funciona en su casa, allí trabaja con su hermano, quien también es de Mompos. Es proveedor directo de la Joyería más grande que posee la región, Joyería Imperial. Están asociados a ASOJURA y César se ha desempeñado como secretario y ahora tesorero de la asociación.

Información Básica:

Costo promedio gramo de oro 18K \$ 24.000

Constituido legalmente: SI

Asociado: SI

Información del taller:

Mesas de trabajo: 3

Centrifugas: 1

Laminadoras: 1

Herramienta de mano: Completa

Técnicas producidas: Joyería lisa y filigrana

Información comercial:

Precio de venta gramo elaborado: \$ 33.000

Precio de venta gramo anillo de grado: \$ 35.000

Canales de comercialización: Directamente, Intermediario

Área de participación: Municipio de Apartadó

2.2 DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE ALGUNOS DE LOS ACTORES DE LA CADENA DE JOYERÍA EN LOS MUNICIPIOS DE APARTADÓ, CHOGORODO, TURBO Y CAREPA, EN EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA.

A partir de la caracterización desarrollada en el numeral 2.1, se identifican elementos que permiten la elaboración de un diagnóstico socioeconómico de los actores participantes. Dicho diagnóstico se presenta en cuatro partes e igualmente se apoya en la información recolectada en la capacitación.

2.2.1 DIAGNOSTICO TECNOLÓGICO

De los artesanos asociados, en un bajo porcentaje han recibido formación técnica en fundición o armado, la gran mayoría son joyeros empíricos que han aprendido su oficio por tradición familiar. Sin embargo, se elaboran piezas en diferentes técnicas, lo que en un futuro podría orientar la asociación en diferentes líneas de producción.

La experiencia de cada uno de ellos es de más de 5 años, y en casos especiales excede los 30 años. Ello facilita la implementación de sistemas de calidad y garantiza que los productos elaborados cumplan con las exigencias del mercado nacional e internacional. Los artesanos entienden y aplican los conceptos de calidad y la aplican en las etapas de su proceso, en materias primas, terminados y diseño.

Por otra parte, no se encontraron registros contables organizados en ninguno de los talleres visitados. Se encontraron soportes como facturas de ventas, recibos de compras y pagos, pero no están organizados contablemente, no llevan libros ni archivos.

Algunos están tomando estudios de Negocios internacionales, como es el caso de la secretaria de la asociación y del revisor fiscal que cursó algunos semestres de

administración de empresas. Sin embargo, la gran mayoría no han recibido hasta ahora formación para la adecuada organización contable de su taller.

A pesar de ello, la participación en la capacitación en fortalecimiento organizativo, costos, producción, ventas y contabilidad no fue significativa. En cierto grado influyó la temporada en la cual se desarrolló, de igual forma, se tienen prevenciones hacia los temas desarrollados, pues se cree que el grado de complejidad es alto y en el inmediato plazo no ven claramente los beneficios que reciben al implementar sistemas contables, identificación de procesos y estrategias de mercadeo en sus talleres.

La asociación se convierte entonces en el vehículo para impulsar procesos de cambio y de fortalecimiento organizativo, por lo cual su actuación debe ser más proactiva y generar interés en todos los asociados.

2.2.2 DIAGNOSTICO MICROECONOMICO

Las condiciones sociales de la población joyera se pueden analizar desde varios aspectos:

- Dificultad para el acceso a créditos y/o Endeudamiento de gran porcentaje de asociados con micro créditos mal invertidos.
- Escasa capacidad de ahorro o inversión.
- Economía en pequeñas escalas que dificultan su crecimiento y comprometen el desarrollo sostenible de algunos de sus actores en el tiempo.

El acceso a créditos está supeditado a la presentación de documentos contables, planes de inversión o de negocios y de iniciativas productivas de trabajo asociado. Por las características identificadas, la dificultad para acceder a créditos aumenta en la medida que no logran formular proyectos productivos de trabajo asociado y no logran organizar su información financiera. Aún cuando existen políticas que en la región favorecen con créditos a la población de la región, la mayoría de ellas están orientadas hacia programas

agroindustriales en los que se desarrollen productos con valor agregado o en los intervengan víctimas del conflicto armado.

La asociación ha logrado que la joyería se identifique como una actividad económica diferente a las agroindustriales y que participa en pequeños porcentajes en la economía de la zona, gracias a este reconocimiento ha gestionado recursos para algunos asociados y la participación en programas como el desarrollado actualmente por Artesanías de Colombia y Fomipyme.

Los recursos gestionados a través de la asociación se obtuvieron con la figura de micro créditos y a ellos accedieron gran parte de los asociados. Los montos oscilaban entre cinco y ocho millones de pesos, pero se asignaron sin previa asesoría en el desarrollo de un plan de trabajo e inversión, por lo que los artesanos no lograron aprovechar e invertir los dineros en la forma más adecuada y perdieron su capacidad de endeudamiento para los próximos años.

Por otra parte, el oficio de joyería no alcanza a cubrir las necesidades básicas para algunos de los artesanos, se aplican modelos de economía de subsistencia, lo que no permite un crecimiento significativo del sector y se sostiene de temporadas. A esto se le suma la presencia de un intermediario que establece los precios de mano de obra y de gramo elaborado.

2.2.3 DIAGNOSTICO DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales utilizados por la mayoría de los encuestados son directos y de participación local. Los factores que influyen en éste tipo de comercialización, son los siguientes:

- Escasa capacidad de inversión para la investigación de nuevas plazas y mercados
- Escasa capacidad de riesgo
- Aplicación de un modelo de economía de subsistencia
- Individualismo

Igualmente, se debe aprovechar la oportunidad que ofrece el nombramiento de la junta directiva para renovar los objetivos de la asociación, reforzar el sentido de pertenencia de los asociados, revisar los estatutos y si es necesario reformarlos para hacer más ágil el desarrollo de los mismos.

Para la asociación es importante generar expectativas, pero también debe mostrar resultados, debe ser dirigida por personas idóneas, éticas y responsables que trabajen comprometidamente con ella y a favor de sus asociados.

Dentro de las actividades que deben ser presentadas con resultados concretos, se recomiendan las siguientes:

Presentar el cierre contable del 2004: ello incluye la elaboración de un documento en donde se informe el estado de los recursos de la asociación, los dineros recaudados por conceptos de aportes y un balance general en donde se establezca claramente la situación financiera de la misma.

Presentación de un plan de trabajo 2005: debe ser elaborado en consenso e incluye la formulación de un documento en el que se concreten los objetivos a desarrollar en el próximo año, los responsables de las mismas y los plazos para ejecutarlos, algunas de ellas son:

- Organización de un sitio de trabajo asociado, en el que los artesanos conjuntamente puedan elaborar las piezas que son contratadas a través de la asociación.
- Generar un plan de mercadeo y comercialización, en el cual se incluya un presupuesto para investigación de mercados y para la contratación de personal capacitado y con experiencia en asesoría comercial.
- Proyectar la participación de la asociación en eventos feriales, en los cuales se logren articular los procesos al interior de la asociación con su eslabón comercial. Ello incluye elaborar productos diferenciados, acordes con las tendencias del mercado y con procesos eficientes.

De igual forma, se identificó que la especulación por el oro en temporadas afecta la calidad de la materia prima, así como encarece los procesos productivos.

La asociación como mecanismo de contactos y con la capacidad para asumir el costo de las investigaciones de mercados, debe fortalecer éste tipo de procesos y promover la multiplicación de experiencias de asociados que han incursionado en mercados nacionales.

Igualmente, estableciendo a través de la asociación un canal de comercialización sólido, con capacidad para unificar precios tanto de mano de obra, como de gramo elaborado, se cambiarían significativamente los modelos aplicados de economía de subsistencia y se mejorarían las condiciones económicas de los artesanos y sus familias, como las de cada uno de los actores de la cadena en la región.

Las capacitaciones en mercadeo y ventas son un apoyo fundamental para el crecimiento del sector, a través de ellas se identifican nuevos mercados y formas de fortalecer los canales tradicionales. Igualmente, permite que los asistentes intercambien metodologías y estrategias. Sin embargo, el individualismo como factor negativo, no permite el flujo de información y obstruye los procesos de comercialización, deteriorando precios de ventas y de mano de obra.

2.2.4 DIAGNOSTICO DE ASOCIACIÓN

Como elemento positivo, cabe resaltar la conformación de ASOJURA y su registro en cámara de comercio¹. El interés generado entre los artesanos joyeros de la región por la conformación de la misma no ha decaído del todo, pese a los retrasos en el cumplimiento de sus objetivos.

¹ Ver documento anexo al final de este informe.

3. CONCLUSIONES

La cadena productiva de la joyería en el departamento de Antioquia, específicamente para la zona de Urabá, se ha fortalecido en áreas como son:

- Identificar la importancia del diseño, la calidad de materias primas y acabados dentro del proceso productivo, esto en concordancia con los objetivos de competitividad y calidad planteados para la conformación de la cadena productiva.
- Reconocer las deficiencias que en gestión socio empresarial presentan tanto la asociación como sus asociados al interior de sus talleres, lo que ha retrasado el cumplimiento de los objetivos de ASOJURA y el fortalecimiento del sector joyero en la región.
- Reconocimiento de la importancia de continuar trabajando asociadamente, pues es el mecanismo adecuado para consolidar, coordinar esfuerzos y alcanzar resultados que beneficien a mayor número de artesanos.

La capacitación desarrollada en el municipio de Apartadó evidenció la necesidad de fortalecer a ASOJURA y de orientar sus procesos, sin embargo, es necesario que la asociación se comprometa a participar significativamente en las diferentes actividades programas por Artesanías de Colombia y a exponer resultados concretos.

A nivel tecnológico, es necesario reforzar los conocimientos en diseño, tendencias y usos de materiales alternativos, articulando los conocimientos tradicionales que cada artesano posee con los nuevos diseños y preferencias del mercado, para construir una artesanía con identidad. Igualmente, en el área de fortalecimiento organizativo, la población beneficiada comprometida en multiplicar lo aprendido en la capacitación, debe participar activamente y motivar a más artesanos en la implementación de procesos de costeo, producción, contabilidad y mercadeo al interior de sus talleres.

A nivel microeconómico, solo a través de la implementación de políticas de competitividad y calidad, será posible mejorar las condiciones actuales de los talleres. Por ello, debe fortalecerse no solo la asociación, deben también generarse actividades que diseñen herramientas de gestión y producción eficientes aplicables a cada taller asociado.

Las posibilidades que la zona ofrece como parte de la cadena de producción de joyería en Antioquia, se pueden enfocar en varios frentes, pues se pueden generar productos con identidad, que logren ajustarse a las tendencias del mercado y potencien las capacidades y habilidades de los actores de cada eslabón de la cadena.