



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



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

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

Asesoría Comercial

Comunidad Nasa Las Mercedes – Rio Blanco

Presentado por:

Carlos Andrés Giraldo Herreño

Asesor Comercial



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



INTRODUCCIÓN

El entorno cultural, social y económico de las comunidades indígenas en Colombia, se encuentran aun rezagadas y un poco olvidadas. Derivadas de factores como el conflicto armado, la inseguridad alimentaria, los cultivos ilícitos entre otros factores, así como la misma globalización. Que en parte también han ocasionado la pérdida de su identidad cultural de las comunidades.

Es por esto, que programas como el convenio interadministrativo entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia para el fortalecimiento productivo de las comunidades indígenas surgen como un medio de apoyo e impulso para estas comunidades que les permite recuperar esa identidad cultural que se ha venido perdiendo, así como obtener un impulso y apoyo para el desarrollo económico de la comunidad a través de la actividad artesanal y agro

En el marco de este programa se realiza el presente informe el cual está orientado a las actividades realizadas en cada una de las comunidades pertenecientes a la regional de Neiva ubicadas en los departamentos del Tolima como lo son Matora de Maito en el municipio de Chaparral y Nasa Las Mercedes en el municipio de Rio Blanco y en el departamento del Caquetá la comunidad Inga en el municipio de San José de Fraga, la comunidad Koreguaje en el pueblo de San Antonio de Jetucha en el municipio de Milán y la comunidad Ismuina en el departamento de Solano



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



OBJETIVO GENERAL

Capacitar y acompañar a cada una de las comunidades asignadas en todo el proceso comercial

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a cada una de las comunidades en todo el componente de formalización empresarial en temáticas como registro contable, inventarios, fondo comunitario, formalización y organización empresarial
- Capacitar a cada una de las comunidades en todo el componente de comercialización y mercadeo en temáticas como costeo de producto, control y gestión de materias primas, seguimiento a ventas y clientes, internacionalización, vitrina comercial y redes sociales, técnicas de ventas entre otros
- Acompañar a cada una de las comunidades en su participación en las ferias para el cierre y seguimiento de negocios y clientes potenciales
- Acompañar y asesorar a las comunidades que tomen la decisión o lleven el proceso de formalización y organización empresarial

DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

Formalización Empresarial



La comunidad Nasa Las Mercedes ubicada en el municipio de Rio Blanco en el corregimiento de La Herrera, actualmente se encuentra en su segundo año en el programa de fortalecimiento productivo para comunidades indígenas de Artesanías de Colombia. En términos generales en cuanto al componente de formalización empresarial se encontraron diversas dificultades y falencias que han impedido un crecimiento mayor.

En primera instancia, se observa que temas primordiales para cualquier unidad productiva como la gestión de stocks a través del manejo de inventarios, en esta comunidad se ha aplicado en ningún momento. Los productos son almacenados en la casa de la artesana líder pero no se maneja ningún tipo de registro de los productos que ingresan, los van quedando en existencia y los que salen.



Por otra parte, la comunidad no esta llevando registro de las entradas y salidas de recursos. Si bien están guardando facturas y recibos de pago de conceptos como almuerzos o transportes, no se están registrando. Solo se almacenan las facturas, no se maneja ningún instrumento ni registro contable para tales actividades. Sumado a esto, la comunidad venia manejando una especie de fondo de ahorro



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



para cubrir varias necesidades logísticas, con un aporte de 10.000 pesos, pero en realidad ha sido complejo porque no todas hacen el aporte, reciben el pago de los productos, pero no entregan el respectivo aporte.

Finalmente, parte del diagnóstico revela que la comunidad actualmente se encuentra en un proceso de formalización adelantado por las directivas del cabildo y que abarca tanto las actividades artesanales del grupo, así como las actividades referentes a la recolección y producción de café.

Con base a lo anterior. Temas como la formalización del grupo a través de una asociación de artesanos, por decisión unánime de la comunidad, definen que por el momento no lo van a realizar dado que no se consideran con la suficiente madurez para realizarlo, adicional a esto no tienen el músculo financiero o el capital para realizar esta gestión y prefieren seguir bajo la cobertura de la asociación actual.



Con respecto al tema de inventarios, desde la aplicación de la asesoría en torno a esta gestión, se ha venido manejando adecuadamente el registro de todos los productos tanto los que entran como los que salen para saber el stock final que va a ser llevado a las ferias a las que han asistido como lo fue la feria de Neiva y como lo será la feria en Bogotá. Sumado a esto por decisión general de la comunidad se reestructuran las condiciones del fondo y se designa un responsable. Dando como balance a la fecha de la realización de este informe, de poco más de \$ 200.000. y dejando los

aportes de la siguiente manera

1. Mochilas Pequeñas \$ 5.000
2. Mochilas Medianas \$ 10.000
3. Mochilas Grandes \$ 15.000

Finalmente encontramos que la comunidad posterior a la asesoría sobre registro contable ha venido aplicando de manera adecuada el uso de un libro contable (3 columnas) en el que se han venido registrando todas las compras y entradas de dinero del grupo referente a la parte logística.

Comercialización y Mercadeo



La ejecución del análisis inicial de las variables del componente de comercialización y mercadeo nos permitieron evidenciar ciertas falencias del grupo referente a factores como la gestión de materias primas y costeo de producto. Los productos por lo general se elaboran con una materia prima que recogen en la residencia de la artesana líder pero estas materias primas por lo general no se registran. Simplemente sacan los materiales sin registro alguno, por su parte el tema de precios no es ajeno. La fijación de los precios se ha venido realizando de manera empírica llegando en ocasiones a vender los productos por la mitad de su precio

Por otra parte, la comercialización de los productos se ha venido haciendo a través del voz a voz y las ventas en la residencia de la artesana líder, pero no poseen otros puntos o canales para la comercialización de sus productos diferentes a las ferias y eventos comerciales, junto con esto tampoco hay una diferenciación marcada de los productos, no se evidencia un valor agregado ni acciones para darles mayores garantías a los clientes.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



El grupo tampoco cuenta con presencia en medios digitales, no tienen presencia en redes sociales y tampoco manejan ningún tipo de agenda o base de datos de los clientes, por lo general no recolectan datos en las diferentes ferias y eventos a los que asisten que les permita generar acciones comerciales y de postventa. Adicional a esto tampoco poseen habilidades fortalecidas en cuanto a la gestión de un proceso de ventas. No saben identificar un

cliente de otro ni cómo manejar una venta, o como persuadir a un cliente

Este contexto nos permitió generar aportes y avances importantes como la creación de una lista de precios con los productos actuales y los nuevos desarrollos designando precios con base a tamaños.



Ajustándolos a los precios actuales del mercado y los procesos productivos de la comunidad. Así mismo se logró crear una FanPage de Facebook ha traes de la cual se han venido publicando recientemente algunos productos de la comunidad y a través de la cual ya se ha empezado a ver interacción de diversos seguidores con la página y las publicaciones

Por otro lado, se ha logrado implementar un registro de las entradas (compras) y salidas entregas a los artesanos de las diferentes materias primas para la elaboración de los productos, permitiendo llevar control mas detallado y adecuado de los materiales



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Finalmente para el componente de comercialización, se logró con la comunidad definir una serie de estrategias que serán base, para la alimentación del plan de mercadeo focalizado y que serán de utilidad para la comunidad dado que les permitirán generar una diferenciación de su producto en el mercado, así como la revisión de ciertos canales de comercialización alternativos como las diferentes ferias y actividades realizadas por la Alcaldía de La Herrera y de Rio Blanco a las cuales han venido siendo invitados. Así mismo se familiarizo al grupo con todo el proceso de ventas, tanto el manejo del dialogo o discurso de ventas como la persuasión y el cierre de ventas.

NOMBRE Carlos Andrés Giraldo Herreño

CEDULA 1.094.932.682