

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

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

**ASESORÍA COMERCIAL A LA COMUNIDAD ASOPICUMBES
ASOCIACION AGROPECUARIA, PISCICOLA Y ARTESANAL TASMAG PICUMBES
CUMBAL - NARIÑO**

Presentado por:

MARIA CAMILA DIEZ MARTINEZ

Asesora Comercial

INTRODUCCION

La artesanía es la actividad creativa de producción de objetos, realizada con predominio manual, ayuda de herramientas y maquinaria simples con un resultado final individualizado, determinado por el medio ambiente y el desarrollo histórico, es decir, la artesanía es el arte manual que cuenta una historia propia de la región o de la cultura donde fue elaborado.

El sector artesanal colombiano cuenta con aproximadamente 300.000 artesanos, distribuidos en las diferentes regiones del país, su mayoría se ubica en las regiones de la costa atlántica y eje cafetero, y en los departamentos de Nariño, Boyacá, Putumayo, Santander y Tolima, encontrando también un grupo importante y representativo en el Distrito Capital.

En Colombia el sector indígena artesanal, es un sector de suma importancia, ya que son aquellos grupos que conservan, defienden y rescatan los valores culturales, ancestrales y espirituales de nuestros antepasados, a través de manifestaciones culturales que expresan la variedad étnica, religiosa, de costumbres, tradiciones, simbologías, saberes, conocimientos y formas de vida de su población, así como su riqueza natural y diversidad de climas, geografías y paisajes, entre otros.

Sin embargo, en la actualidad los grupos indígenas sienten que han perdido participación en temas importantes a nivel nacional, sobre todo en los aspectos de participación política, en ocasiones se ha tratado de apropiarse o de sacar algún provecho de su cultura o de sus tierras.

Por otro lado, las comunidades indígenas ubicadas a lo largo del territorio colombiano cuentan con un reconocimiento normativo y jurídico, a través de un sinnúmero de leyes y decretos, que les garantizan el acceso a un determinado conjunto de derechos, así mismo dicho reconocimiento también se desarrolla en contextos administrativos-territoriales, tales como el nivel nacional, departamental y municipal.

Teniendo en cuenta lo anterior, existen diferentes entidades públicas y privadas que generan espacios de participación para las comunidades indígenas, como en el caso de la Alianza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con Artesanías de Colombia, a través del convenio

interadministrativo No. 285 de 2018, el cual tiene como finalidad el fortalecimiento productivo de las comunidades indígenas y comunidades Narp, del territorio nacional.

La iniciativa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en alianza con Artesanías de Colombia, tiene como propósito preservar vivas las tradiciones de las comunidades étnicas a través del fortalecimiento comercial de sus procesos productivos mediante la implementación del **Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades NARP en Colombia**, siendo una plataforma de proyección, crecimiento y expansión para las comunidades indígenas de nuestro país y potencializándolas como alternativa productiva y empresarial.

Por tal motivo, en el marco de este programa, se presenta a continuación el primer informe, el cual contiene las actividades realizadas en cada una de las comunidades visitadas por parte del asesor comercial de la regional Sur Andina en el Departamento Cauca y Nariño

Comunidades Beneficiadas:

- Resguardo Guambia Misak – Silvia, Cauca
- Artes Tranara – Silvia, Cauca
- Artesanias Yaja – Belalcazar, Cauca
- Resguardo Kokonuko – Popayan, Cauca
- El Cabuyo – Patia, Cauca
- El Tuno – Patia, Cauca
- Resguardo Pastos de Males – Cordoba, Nariño
- Vereda de Tasmag – Cumbal, Nariño

El presente informe pretende documentar de manera general la implementación en la comunidad ASOPICUMBES, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

La comunidad Artesanal ASOPICUMBES, es un grupo nuevo en el programa de fortalecimiento, sin embargo evidencia una buena organización interna, y unos productos exclusivos, de calidad y un excelente manejo de la técnica.

Desde el 09 de agosto de 2018, se inició con la implementación de los ejes temáticos a trabajar con el asesor comercial y finalizando el 27 de Octubre de 2018.

OBJETIVO GENERAL

El presente informe pretende documentar de manera general la implementación en el grupo artesanal ASOPICUMBES, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

TOTAL DIAS EN CAMPO EJECUTADOS

FECHA SALIDA	FECHA REGRESO	COMUNIDAD	MUNICIPIO	Días
9/08/2018	9/08/2018	ASOPICUMBES	CUMBAL	1,5
30/08/2018	30/08/2018	ASOPICUMBES	CUMBAL	1,0
11/10/2018	12/10/2018	ASOPICUMBES	CUMBAL	1,5
21/10/2018	25/10/2018	ASOPICUMBES	CUMBAL	3,5
27/10/2018	29/10/2018	ASOPICUMBES	CUMBAL	2,5
Total días en campo				10,0

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Fecha	Nombre del taller	Eje temático	Situación identificada	Resultados	Número de asistentes	Anexos/documentos soporte
9/08/2018	Formalización empresarial	Formalización empresarial 1	El grupo artesanal, inicia en el año de 1997, bajo la denominación Piedra de Machines, figura de asociación. El registro mercantil de piedra Machines no fue renovado, y por multa se ha incrementado la deuda; razón por la cual se creó ASOPICUMBES, Asociación Agropecuaria, Piscícola y Artesanal Tasmag Picumbes, la cual esta formalizada desde Agosto de 2016. Asopicumbes es una asociación con fines agrícolas y artesanales; el grupo está conformado por 22 beneficiarios.	Se dicta el taller de formalización empresarial, enfocado a los beneficios que se obtiene a estar legalmente constituido, pero también las responsabilidades y deberes en que se incurre	17	Acta de asistencia Certificado de Cámara y Comercio Asopicumbes Rut Asopicumbes

9/08/2018	Taller de fondo comunitario	Formalización empresaria 1	<p>El grupo no cuenta con fondos propios que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional, ni a demás actividades comerciales y de fortalecimiento del grupo. Actualmente el grupo utiliza el dinero de Piedra Machines para financiar sus actividades, pero este dinero se debe devolver.</p>	<p>. Se realizo el taller de Fondo Comunitario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es? • Condiciones de apertura del fondo comunitario • Beneficios del fondo comunitario <p>Se apoya en la redacción del documento (acta de reunión) donde se especifica las condiciones del fondo comunitario, responsables del fondo comunitario, otras disposiciones;</p> <p>Mediante acta de reunión con fecha del 09/08/2018 "Apertura de fondo comunitario", por unanimidad se define que este se crea con un porcentaje del 5% sobre producto vendido, se destinará al fondo comunitario, el cual servirá como capital para diferentes actividades productivas como: asistencia a ferias, compra de materia prima y/o transmisión de saberes.</p> <p>Por otro lado se creó un fondo de ahorro de \$2.000 mensuales por asociado, el cual tiene como beneficios: Para el asociado es una opción de ahorro programado, donde claramente se ahorra o “guarda” un dinero sin mucho esfuerzo y sin percibirlo, el cual se va a acumulando logrando crear un capital; Para la asociación es un recurso que se puede utilizar en actividades y/o eventos, que generen un beneficio colectivo para la asociación, buscando generar nuevos ingresos económicos para el grupo; esto se puede hacer siempre y cuando el dinero invertido, retorne al fondo de ahorro de asociados.</p>	17	<p>Acta de asistencia Acta de apertura de fondo comunitario Registro contable de fondo comunitario Acta de apertura de fondo de ahorro</p>
-----------	-----------------------------	----------------------------	--	--	----	--

9/08/2018	Taller técnica y habilidades en ventas	Comercialización y mercadeo	La Sra Blanca Tarapuez líder artesanal del grupo, ha sido la encargada de vender los productos en los eventos comerciales, la experiencia está centrada en una sola persona, sin identificar mayor fuerza de venta en el grupo.	Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se desarrollaron 2 actividades practicas: la primera consta de hacer una dramatización entre cliente (se asigno una tipología de cliente) y vendedor, El objetivo del ejercicio era analizar y evaluar la reacción del “vendedor” frente al tipo de cliente, y de esta manera se establecieron acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes. La segunda consta de entregar unos elementos limitados y armar una figura, de esta actividad se pudo concluir que no hay un líder en particular, debido a que todos los miembros participaron activamente y aportaban ideas, lo cual resulta ser una ventaja para el grupo ya que todos cuentan con un perfil líder, buena cualidad para lograr ser un buen vendedor.	17	Acta de asistencia
30/08/2018	Taller de registro contable	Formalización empresaria 1	Según el diagnóstico levantado , la comunidad no ejerce una actividad contable de manera estricta	Se desarrollo el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables del grupo artesanal Asopicumbes, se definió el responsable (Oscar Tarapues). De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se crearon tres (3) cuentas contables: Ventas, Fondo comunitario y Fondo de Ahorro. Se entregan los formatos para el libro diario de contabilidad, y se diligencia a 30 de Agostos de 2018.	13	Acta de asistencia Registro de contabilidad a 30 de Agosto de 2018

30/08/2018	Taller manejo de inventario	Formalización empresaria 1	La comunidad no lleva un registro de inventario de producto terminado, por lo que no conocen con claridad con que cantidad de producto cuenta, ni su propietario, ni qué valor tiene su inventario	<p>Se desarrolla el taller de inventario de producto terminado, ofreciéndole a la comunidad una herramienta de gestión que les permite conocer la cantidad de producto que tienen para asistir a ferias o responder a clientes, y de igual manera conocer el valor en dinero que poseen en producto.</p> <p>Se definió que deben hacer inventario de producto mínimo 1 vez cada 2 meses, y cada vez que asistan a una feria o evento comercial.</p>	13	Acta de asistencia Formato de Inventario
30/08/2018	Agenda de clientes	Comercialización y mercadeo	Aun Asopicumbes no ha desarrollado destrezas en ejercicios de contacto a clientes	<p>Mediante la aplicación del formato a seguimiento de ventas, se identificó que la comunidad solo ha participado en una feria en el año 2018, donde no se presentaron oportunidades de negocio ni clientes potenciales (Las compras fueron para uso personal).</p> <p>Teniendo en cuenta lo anterior se debe crear una agenda de clientes, y por lo tanto se definió que cada uno de los asociados, utilizando la herramienta de internet o redes sociales, o simplemente el vos a vos, debe identificar mínimo 2 clientes potenciales (Exportadores, distribuidores, tiendas especializadas, comerciantes), con el fin de aumentar la venta de la Asociación por medio del aprovechamiento de estrategias de contacto.</p>	13	Acta de asistencia Formato seguimiento de ventas

11/10/2018	Taller de costos	Comercialización y mercadeo	Se identifica que no hay claridad en la definición de costos y precios de venta de los productos.	<p>Se desarrolla el taller de costos, fortaleciendo la organización interna; Debido a que los productos de Asopicumbes son de gran tamaño (Ruanas, chalecos), la cantidad de materia prima puede variar en gran medida, por lo que el precio de venta depende exclusivamente del peso del producto.</p> <p>De igual manera se realiza un promedio con los productos existentes en su momento, y se establece una base de costo y precio de venta de cada producto, sin embargo este puede ser superior de acuerdo al material gastado.</p>	9	<p>Acta de asistencia Simulador de costos dinámico Lista de precios</p>
22/10/2018	Gestión y control de materia prima	Comercialización y mercadeo	No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	<p>Se dictó el taller de gestión y control de materia prima, dando a conocer la importancia de llevar un registro de materia prima. De acuerdo a las necesidades del grupo, se implementó un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado.</p> <p>Se diligenció el formato a la fecha, especificando cuanto se le ha prestado a cada artesano.</p>	8	<p>Acta de asistencia Formato de Gestión y control de materia prima</p>

23/10/2018	Las redes sociales una estrategia de ventas	Comercialización y mercadeo	No cuentan con redes sociales, el grupo tiene la dificultad, en cuanto a conectividad a internet, ya que en la zona la red es limitada; Sin embargo tienen acceso en un sitio de la vereda.	<p>Se desarrolló el taller de redes sociales como estrategias de ventas, se explicó el manejo de la red social facebook, y se creó su propia cuenta tanto de correo electrónico como de facebook, el responsable del manejo de la red social logro hacer 3 publicaciones.</p> <p>Al finalizar el año 2018 el grupo logre duplicar sus seguidores (a 50), teniendo en cuenta los clientes potenciales identificados y debe realizar por lo menos una publicación a la semana.</p>	7	Acta de asistencia Acta de reunión
27/10/2018	Taller técnica y habilidades en ventas	Comercialización y mercadeo	La Sra Blanca Tarapuez líder artesanal del grupo, ha sido la encargada de vender los productos en los eventos comerciales, la experiencia está centrada en una sola persona, sin identificar mayor fuerza de venta en el grupo.	<p>Para fomentar la imaginación y a su vez las habilidades en ventas, se dividió al grupo en 4 subgrupos, a los cuales se les hizo entrega de unos materiales limitados, donde se les pidió que desarrollaran un producto propio de la región que ellos no elaboraran pero siempre hayan querido realizar; a través de la realización del producto definieron: Nombre del producto, Beneficios del producto, Significado e historia del producto, precio de venta del producto y redactar el discurso de ventas.</p> <p>Cuando terminaron de desarrollar el producto, nos dirigimos a la carretera donde debían ofrecer el producto a los transeúntes, de esta manera los artesanos experimentaron una venta, lo que promueve que vayan ganando experiencia y habilidades.</p>	6	Acta de asistencia

28/10/2018	Socialización rubros económicos	Formalización empresaria 1	N/A	Se socializa el valor consignado, el artesano líder confirma y aprueba el recibido del dinero, se explica el formato de "Informe de gestión y control de rubros asignados a comunidad" y se realiza la contabilidad hasta la fecha	6	Acta de asistencia Acta de reunión
28/10/2018	Seguimiento registro contable	Formalización empresaria 1	Desde el 30 de Agosto de 2018, se realiza el libro contable, se evidencia que el responsable ha ido registrando los gastos que se han presentado	Teniendo en cuenta el desembolso de los apoyos económicos, se realizó seguimiento al libro de contabilidad y se actualizó a la fecha, información que fue socializada con los miembros del grupo	6	Acta de asistencia Libro de contabilidad a 30/10/2018

PROMEDIO DE ASISTENTES POR REUNION

11 ASISTENTES

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA POR COMUNIDAD

- Paisaje y comunidad



- Producto







- Manos





- Asesor trabajo en campo





