



“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 Conondo

Presentado por:

Mónica Lorena González

Asesor Comercial



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



INTRODUCCIÓN

Según el Departamento Nacional de Planeación (2007), el pueblo Embera está conformado por algo más de 70.000 personas, dispersas en diez departamentos del país. En la ciudad de Bogotá, los Emberas en situación de desplazamiento provienen especialmente de los departamentos de Risaralda y Chocó, agrupándose en este último un 50% de la gente Embera del país (Vargas 1984; Vasco 1985; Ulloa 1992). Estas comunidades habitan en ecosistemas montañosos, en los valles de los ríos de la cordillera occidental y en zonas donde predomina el bosque húmedo tropical. Los Embera Katío ocupan la vertiente occidental, rica en material aurífero de aluvión y área de origen de los ríos San Juan y Atrato, que respectivamente desembocan en el Océano Pacífico y en el Atlántico. Las partes medias y bajas de estos ríos son habitadas por población afrocolombiana, con la cual los Emberas mantienen importantes relaciones de intercambio social y comercial.

El 54% de los Embera que viven en Bogotá se consideran Katío y provienen de los municipios de Bagadó (comunidades de Cascajero, Conondó, Iracal y La Mina), El Carmen de Atrato (comunidad Epiera) y Novita, en el departamento de Chocó.

La vida diaria de la población Embera en situación de desplazamiento en la ciudad de Bogotá se organiza en torno a tres actividades: (1) la convivencia en grupos familiares extensos en albergues o en algunos casos, en pagadarios; (2) las prácticas de mendicidad y venta ambulante de artesanías y (3) la movilidad frecuente de las familias Emberas dentro de los barrios, en la ciudad y pueblos cercanos. Estos tres aspectos conforman el conjunto tácticas, al que la comunidad Embera desarraigada acudió para afrontar el drama del desplazamiento forzado. El primero de ellos no resalta mayor contrariedad, empero el segundo y el tercero, sobre la mendicidad y la 6 movilidad, resultan bastante controvertidos pues es sobre ellos que se desarrollan debates acerca del tipo de acciones gubernamentales a ejecutarse con esta



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



comunidad. Con base en ello, es de nuestro interés avanzar en explicaciones sobre qué es, cuál es el sentido y en qué se fundamenta la mendicidad para los Embera.



La actividad artesanal la practican específicamente las mujeres de la comunidad. Se puede ver que algunas veces se reúnen entre ellas para tejer sus productos. No hay una metodología de trabajo ni tampoco hay estandarización de producto, lo cual afecta la calidad (acabados) y de paso su precio. No se ve una cabeza visible en esta comunidad que se responsabilice por la correcta producción de artesanías ni tampoco por guiar a sus compañeras en el desarrollo de este oficio.

Se espera que la señora Luz Adriana Sintúa como líder artesana, se apersona de su nuevo rol e incentive a las mujeres de la comunidad (sabiendo que ellas mismas fueron quien la eligieron por el buen manejo de la técnica) para lograr productos de alta calidad y que sean competitivos a la hora de presentarlos en feria.

La comunidad no cuenta con un nombre comercial que los represente. Por esto mismo tampoco cuentan con identidad corporativa. El objetivo de Artesanías de Colombia es que



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



desde el departamento de Comunicaciones se desarrollen talleres de simbología (rescate en este caso) que puedan llevar a la construcción de su imagen.

OBJETIVO GENERAL

Acompañar en materia comercial y empresarial a cada una de las comunidades asignadas en el marco del programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización empresarial.
- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización comercial.
- Asesorar a las comunidades indígenas asignadas en la toma de decisiones para la formalización de las respectivas sociedades artesanas.
- Acompañar el fortalecimiento del respectivo plan de mercadeo focalizado por comunidad participante dentro del programa dentro de la región de Bogotá.
- Apoyar al equipo con asuntos especiales de eventos y encuentros regionales e internacionales.
- Análisis de ventas encuentros regionales e internacionales.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Para desarrollar las actividades propuestas en el programa, se logró avanzar logrando que la comunidad se fortalezca a nivel empresarial y a nivel comercial desarrollando los siguientes talleres y acompañamiento a la comunidad.



Para empezar el taller en habilidades comerciales se hace una introducción donde se cuestiona a la comunidad acerca de que es una venta, cuales son los pasos de la venta, tipos de clientes y la importancia de hacer un buen cierre. A la comunidad se le hace énfasis explicándole que lo más importante es que el cliente se enamore de sus artesanías, ser servicial, sonreír, presentarse y ofrecer un excelente servicio.

A continuación, se les explica los pasos de la venta, el primer contacto, desarrollo de la venta, cierre y recompra a través de un ejercicio donde se simula la participación en una feria.

El primer paso de la venta es donde se debe hacer un saludo cordial al cliente y una presentación con su nombre y el nombre de la comunidad, de donde vienen. El segundo paso el artesano deberá identificar



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



que tipo de cliente es el que tiene en frente e identificar que es lo que el cliente de verdad quiere escuchar y que esta buscando para así lograr ofrecer lo que busca.

Es importante que el artesano logre darle a conocer un poco de historia de sus artesanías, lograr tener el significado de sus tejidos para que se los pueda transmitir a sus clientes.



Se recalca el cuidado de tener control total del stand y de la exhibición para evitar el robo de su mercancía.

Durante la actividad algunas artesanas participaron como diferentes tipos de clientes para lograr poner en evidencia errores que comenten durante el proceso, como por ejemplo, sucede mucho que durante el cierre de la venta, los artesanos desconocen el precio real de sus productos y lo dejan mas económicos, evitando que tengan un margen de ganancia. Razón por al cual se hace imprescindible lograr hacer un taller de costeo.

Las artesanas están acostumbradas a vender sus productos en la calle a bajos precios y es importante lograr hacerles entender que su trabajo vale y que las personas que quieran sus productos deberán pagar lo que cuestan en realidad.

También se explica a las artesanas como se debe llevar el registro contable y esta función queda a cargo de Juancho, para lograr dar comienzo se le pregunta a la comunidad si saben



que es un registro contable y como se usa y aunque salieron muchas ideas, ninguna estuvo cerca, por esta razón se les hizo una actividad explicando que era el libro, acompañada de ejercicios de sumas y restas, para que la comunidad entendiera. Se hace una explicación puntual con un ejemplo de venta y compra y después pasamos a ejercicios más reales poniendo en práctica el dinero que les ingreso para ayuda de transporte. Sin embargo, las mujeres se dispersan y son pocas las que participan activamente del taller.

Después de acordar quién llevaría el registro contable, se hacen ejercicios con él, para lograr afianzar sus conocimientos y disposición para lograr llevar ordenadamente el registro.

También se habla de la posibilidad de la creación de un Fondo Comunitario, sin embargo, la comunidad no está de acuerdo, dicen que aún no se sienten preparados.

Para lograr costear las okamas con la comunidad, empezando con la Okama mas grande a la que se referencia como OK-XXL-001. En conjunto con la comunidad se logró sacar los costos de la materia prima únicamente para esa okama se tiene en cuenta la cantidad de chaquira que requieren, hilos. A continuación se saca el costo de la mano de obra, haciendo la aclaración que se tomará en cuenta únicamente el tiempo real que ellas dedican a tejar. Para terminar se hizo un promedio de las herramientas de trabajo que usan, etiquetas y otros costos indirectos que tiene la okama.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Con estos datos ya se tenía el costo de la okama, para finalizar se le hace un incremento del 10% a sus productos y un 5% de descuento para ventas al por mayor.

Al comparar el precio que tiene la okama respecto a cómo la vendían se dan cuenta que está muy por debajo, por esto se replantea y se realiza el mismo ejercicio con el resto de okamas.

También se les hace la aclaración que deberán estandarizar sus precios y que todas las artesanas deberán vender sus productos al mismo precio, para que no haya competencia por precio dentro de la misma comunidad.

Item	Value
MP	84000
MO	302.100
CIJ	500
Costos	386.600
Grancia (10%)	$\times 1,10 \rightarrow 425.260$
Descuento (5%)	$\div 1,05 \rightarrow 404.914$

Para lograr el fortalecimiento empresarial, se hizo el acompañamiento a la artesana líder Luz Adriana, para que sacara por primera vez una cuenta bancaria y el RUT.

Adicional, se realiza un taller práctico donde se explica de la importancia de llevar el inventario cuando se participa en ferias, para lograr tener un mejor control y manejo del producto con el cual se participa. Este taller se hace para llevar un participar en la feria de Neiva y se refuerza para la feria en el MINCIT.

Para empezar, se deberá poner la fecha en la cual se realizó el inventario. Se hace énfasis de la importancia de la creación de la referencia, empezando por las dos primeras letras del producto, el tamaño, las primeras letras del nombre del dueño del producto.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Es importante poner a quien le pertenece el producto y cuantas unidades hay por cada referencia. Después poner el precio del producto y multiplicado por la cantidad total de productos que se contabilizan en el inventario.

Sin embargo, las artesanas muestran poco interés por atender a la explicación, el idioma puede llegar a ser una barrera grande, porque no se sabe si con la traducción se hace realmente como se quiere transmitir, adicional, cuando se pregunta si se tiene clara la información todos afirman. Se les dificulta la parte de matemáticas básicas, pues no saben leer y escribir, lo que generó que las artesanas se dispersaran.

Se trata de abrir un fondo comunitario, sin embargo la comunidad tiene muchos temas por resolver antes de que esto suceda, sin embargo, se hace la introducción de la importancia de crear un fondo comunitario donde se destine un porcentaje de la venta al Fondo comunitario para tener un ahorro para invertir en materia prima, o en las herramientas para seguir avanzando como comunidad.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



artesanías
de colombia

Sin embargo, la comunidad hace referencia que aún no están interesados en la apertura del



fondo, ya que están en el proceso de retorno a su territorio y se van a dispersar en diferentes partes y va a ser muy complicado hacerle el seguimiento al fondo desde la distancia.