



“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 Chivaraquia

Presentado por:

Mónica Lorena González

Asesor Comercial

INTRODUCCIÓN

La comunidad de artesanos de Chivaraquí es muy incipiente como organización, tejen solo para su uso diario, y para hacer cambios entre su mismo resguardo, por lo que no han tenido una dinámica comercial. Iniciativas de este tipo únicamente han estado ligadas al programa de Artesanías de Colombia, por lo cual se puede decir que son las primeras que han tenido como grupo, y los resultados aún no son lo suficientemente sólidos.

A la fecha la comunidad no cuenta con Rut, tampoco tiene NIT, no tienen un registro de marca, ni tienen Certificado de Origen, Registro como exportador o Sello de Calidad. No han creado una Misión, Visión ni Objetivos. La segmentación de roles es a partir de ser hombre o mujer, pero no cuentan con una división del trabajo. No hoy una documentación de sus funciones ni manuales, tampoco hay una definición de tareas.



No tienen cuenta bancaria o Fondo de Ahorro, tampoco llevan cuentas del negocio ni hay un registro ni manejo de bancos de su dinero, tienen los gastos del negocio unidos con los gastos personales, no usan orden de pedido, cuenta de cobro, factura con requisitos leales, contratos ni remisión. Las mayores dificultades para transportar los productos al sitio de venta son: altos costos de transporte, distancia al punto de venta, mal estado de vías o formas de acceso, falta de vehículos adecuados, escasez de medios de transporte y falta de seguridad en el producto. Venden sus productos en la calle/ambulante en



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



ocasiones, pero no han tenido los mejores resultados. Usan el trueque como forma de pago.

Los principales problemas para comercializar sus productos son: Limitaciones en transporte, bajo volumen de producción, desconocimiento de los mercados, desconocimiento de las preferencias de los compradores, la competencia en el mercado, distancia de los mercados y los precios de mercado.

Generar procesos de sensibilización en torno al tema de la formalización, que le permita al grupo tener las herramientas para evaluar la pertinencia de formalizarse o no.



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.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



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 el desarrollo del taller en habilidades comerciales, fue necesario crear un ambiente de feria, donde los artesanos exponen sus productos y llegan diferentes tipos de clientes. La actividad en su gran mayoría es desarrollada en su lengua.



Durante el ejercicio, los artesanos descubren que no se puede tratar a todos los clientes por igual y que es importante tener una actitud de servicio desde el momento en que llegan, con una sonrisa y un saludo amable. Se deberá estar muy atentos a lo que el cliente quiere o esta buscando, para lograr entablar una empatía contando la historia del producto, significado y exponiendo su valor para evitar que el cliente pida rebaja.

En el dado caso que el cliente haga una venta al por mayor se le darán los precios especiales, o el artesano tendrá la oportunidad de moverse en un rango de precios o de descuento, dependiendo su el descuento lo hace antes o después de totalizar la venta.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Se hace una explicación del uso de la calculadora, para hacer operaciones básicas, ya que la comunidad no tiene buenas bases en matemáticas y esto hace que sea un poco mas complejo el ejercicio.



Para finalizar se enfatiza en los cierres que se hacen con cada tipo de clientes, y se da un espacio para identificar los tips para evitar el robo del producto durante una muestra comercial, como, por ejemplo, tener inventariado el producto, atender a un cliente a la vez, tener organizado el stand, no perder los productos de la vista.

Para el taller de costeo de productos, el artesano líder fue quien lideró el taller, ya que es quien mejor manejo de las matemáticas tiene y quien mejor entiendo español.



La comunidad escogió una de sus artesanías mas representativas para el desarrollo del ejercicio para explicar paso a paso del costo de los rangos, empezando por la materia prima, esta información es sacada para ese único producto, no para la compra total de la materia prima, es decir, se tiene en cuenta cuanto costo la materia prima y se divide según la cantidad que se requiera para la elaboración. Este ejercicio se deberá hacer con cada uno de los productos.

Después se deberá sacar el costo de la mano de obra, partiendo de que la hora labor tiene un costo de \$2.700 pesos colombianos y se le explica a la comunidad que se deberá tomar en cuenta el tiempo real del trabajo, es decir, quitando el tiempo que invierten en otras laboras en su día a día.



Para terminar, se tiene en cuenta otros costos adicionales que pueden surgir, como por ejemplo el uso de etiquetas o el transporte, es super importante que lo tengamos presente.

Para terminar, se hace un incremento del 15% a la suma de los costos para la ganancia y para que el artesano tenga un porcentaje de juego cuando le pidan descuento.

Se le explica a la comunidad la importancia de tener in inventario organizado de la mercancía que llevarán a Expoartesanías.

Para realizar esta inventario se enfatiza en la creación de referencias, para identificar a los productos que se van a tener en el stand y tener un inventario organizado para alguna



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



eventualidad como el almuerzo del artesano, o alguna urgencia y el stand queda solo y se hace una venta, pero si no esta debidamente organizada la comunidad va a ser mas complejo ayudarles y asesorarlos en las ventas.

Para la creación de referencias se tiene en cuenta el nombre del producto, el material, y el nombre del artesano. Para este caso se hacen ejercicios con diferentes artesanos para



identificar que realmente la información de las referencias. Se deberá poner una descripción rápida para identificar el producto, ya que finalmente la referencia es para tener un control interno,

Es así como, se logrará explicar paso a paso como se diligencia el formato: se

deberá poner fecha nombre del artesano cantidad y valor.

Esta operación se deberá poner con cada uno de los productos.