



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

ASESORIA COMERCIAL A LA COMUNIDAD DE ITTI TAKKE

Presentado por:

LAURA MARCELA ACERO MARQUEZ

Asesora Comercial



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



INTRODUCCIÓN

En Colombia existen un sinnúmero de manifestaciones culturales que expresan la variedad étnica, religiosa, de costumbres, tradiciones y formas de vida de su población, así como su riqueza natural y diversidad de climas, geografías y paisajes, entre otros.

Con el paso del tiempo, algunos grupos indígenas sienten que han perdido injerencia en temas importantes a nivel nacional, sobre todo en los aspectos de participación política y muchos aseguran que solo son tenidos en cuenta cuando quieren obtener provecho de algo que les pertenece.

A raíz de esta problemática que se evidencia en las comunidades Indígenas es que nace el convenio interadministrativo entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia para el fortalecimiento productivo de las comunidades indígenas y comunidades Narp.

Con el fin de ser parte fundamental en la recuperación de la identidad de estas comunidades se presenta el siguiente informe como apoyo comercial a la Región Cesar y Guajira con el fin de orientar a las personas involucradas en el desarrollo del convenio Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



OBJETIVO GENERAL

Realizar acompañamiento en procesos comerciales a las comunidades indígenas y afro de los departamentos del Cesar y la Guajira, promoviendo la actividad comercial de las comunidades artesanales a través de capacitación y entrenamiento con el fin de fortalecer la economía local existente.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a las comunidades indígenas y afro en los componentes de comercialización y comunicación
- Establecer y coordinar los lineamientos y estrategias de comunicación, imagen de marca, planes de mejora que ayuden al fortalecimiento de la comunidad.
- Impulsar la comercialización de los productos en mercados locales nacionales e internacionales, así como acompañamiento en ferias
- Realizar apoyo a la comunidad en eventos feriales para ser apoyo en cierre de ventas, ruedas de negocios, seguimientos de clientes
- Capacitar a las comunidades en temas relacionados con promoción, venta y posventa de sus productos con el fin de prepararlos para su participación en el mercado



DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

La comunidad de itti takke es un grupo artesanal nuevo en el programa se encuentran ubicados en el municipio del copey, el cual para llegar a la comunidad su paso es de difícil acceso por lo que la comunidad está bastante aislada de la civilización.

Por ser un grupo nuevo e inexperto en el tema comercial la comunidad no tiene participación en mercados locales, regionales y nacionales, en cuanto a su organización interna no llevan un registro contable, no tiene un inventario de productos, no tienen registro de materia prima, no llevan un costeo de los productos, no usan una lista de precio y no tienen una agenda de clientes.



En temas del **eje de formalización empresarial** trabajamos los talleres de inventarios, simulador de ferias, fondo comunitario, formalización En estos talleres logramos evidenciar que la comunidad aún

no está lista para tener una figura jurídica debido a que les hace falta tener una mayor organización en cuanto al número de artesanos que trabajan de manera constante, fue imposible realizar un inventario dentro de las visitas debido a que no tenían nada de producto para mostrar en cada visita por no contar con recursos propios para la compra de materia prima, con el tema de gestión y control de materia prima se les indico la manera de cómo llevar un control a la hora de recibir la materia prima, se tiene conocimiento que este recurso llego a la comunidad el día jueves 15 de noviembre y que el líder realizo entrega de materia prima a las artesanas para iniciar el trabajo, con el objetivo que una vez finalice el producto el hará entrega de más hilo.

La comunidad no realiza apertura de fondo comunitario como ya he manifestado que no cuentan con recursos para hacerlo, pero manifiestan que el próximo año iniciaran con un monto mínimo para cada artesano y así empezar a crearlo.



En el tema de **eje de comercialización y mercadeo** trabajamos temas de taller de redes

sociales, taller de agenda de clientes, simulador de costos y fijación de precios, la comunidad entendió cuál era la importancia de llevar una agenda de clientes que le permitan fidelizarlos, aprendieron a calcular el precio de cada línea de producto y a sacar una lista de precio de forma manual.

Cabe resaltar que para que la comunidad pudiera hacer el taller de simulador de costo se contó con la ayuda del diseñador que les facilito unos gramos de hilo para que tejieran las muestrán y de esta forma el poder enviar la muestra a Bogotá para la feria y yo pudiera sacar la lista de precio.

Con la comunidad de itti takke hay que trabajar más los temas comerciales para que puedan tener más posibilidades de asistir a eventos comerciales.



