



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

REGISTRO DE IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO



Comunidad:	Itti take	Etnia:	Chimila
Departamento:	Cesar	Municipio:	Copey

Asesor(a):	Laura marcela acero Márquez	Artesano Líder:	Rudin Carmona
Oficio:	Tejeduría	Técnica Utilizada:	Tejeduría



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
 Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



1. Situación identificada:

La comunidad Itti Takke localizada en la Serranía de Miraflores pertenecientes al municipio del Copey Cesar, es una comunidad nueva dentro del programa de Fortalecimientos Empresarial, conformado por 18 integrantes activos.

Desde el mes de agosto, se da inicio con el desarrollo de los talleres programados por el eje comercial: Gestión de Fortalecimientos empresarial y el eje de comercialización y mercadeo.

Durante la primera visita realizada, la comunidad manifestó el interés y el compromiso que tienen con la asistencia masiva a los diferentes talleres programados, a la fecha la comunidad no está legalmente constituida ante la Cámara de Comercio de Valledupar, y declaran que por este momento no cuentan con los recursos para iniciar el trámite.

De acuerdo al diagnóstico comercial a la comunidad evidenciamos que no cuentan con participación en mercados locales, regionales y nacionales, no cuentan con registro contables, no llevan un registro de inventario, no tienen un control de materia prima y herramientas, no realizan costeo de los productos, no tienen una lista de precio, no cuentan con una agenda de cliente.

Dentro de las visitas realizadas a la comunidad se ha podido observar que la comunidad al mes de octubre no ha realizado productos debido a que no cuentan con recursos propios a dar inicio a la actividad lo que ha retrasado un poco el proceso de talleres en el área comercial

2. Objetivo(s):

- Introducir e incentivar el uso de herramientas digitales para fortalecer la actividad comercial de la comunidad artesanal



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326
/27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Desarrollo:

Las actividades programadas para la primera visita a la Comunidad de ITTI TAKKE se realizaron a finales del mes agosto, septiembre, octubre, noviembre y del 2018, dentro del desarrollo de los talleres se contó con la participación de 18 artesanos.

Implementación realizada	
<p>Registro fotográfico</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>	
<p>Paso a paso de la implementación realizada. (Metodología utilizada)</p>	<p>La comunidad de Itti Takke, es una comunidad de artesanos quienes declaran tener experiencia en la tejeduría desde que recuerdan.</p>



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326
 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
 Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



La comunidad recuerda que es una actividad que viene de generación en generación y que es heredada de sus abuelos, su arte es tejer mochilas de color blanco en algodón.

Su valor agregado es que su producto es elaborado en algodón y que por ser de color blanco son diferentes a otras mochilas indígenas.

Esta comunidad se encuentra ubicada en la serranía de Miraflores en el municipio del copey a 2 horas aproximadamente, donde se toma una moto desde el municipio hasta el río que separa el camino hasta la comunidad, este trayecto en moto dura alrededor de 1 h 30 minutos y luego se emprende una caminata hasta la comunidad que tiene un tiempo de recorrido alrededor de 50 minutos, lo que genere un incremento en los costos de traslado de la mercancía desde la comunidad hasta las diferentes ferias o zonas en las que se pueda ofrecer y vender el producto.

De igual forma es importante resaltar que la comunidad no cuenta con los recursos propios para la compra de la materia prima que es el algodón y de esta manera empezar a trabajar con la producción requerida para el programa de fortalecimiento.

La comunidad en la actualidad no cuenta con un registro contable formal, así como tampoco cuentan con estatutos para la constitución legal.



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





Para dar inicio a las actividades se desarrolló del taller de **AGENDA DE CLIENTES** en la que se les hace una breve orientación sobre cómo llevar una agenda de sus clientes, esto con el fin que cada vez que

asistan a un evento comercial o a una feria lleven un registro que les permita hacer un control y posterior una fidelización de estos clientes.

Seguido de esto, la comunidad tiene un espacio para exponer todas las dudas que tienen acerca del tema del registro, para este debate se toman 20 minutos para deliberar y resolver todas las dudas.

Dando continuidad a los temas de comercialización y mercadeo entramos a ver el **TALLER DE REDES SOCIALES** donde les explico el significado de cada una de las redes sociales existentes, su uso e importancia dentro de los mercados.

Para este taller trabajamos en la creación de un nombre para cada red social, pero se estableció que la red a utilizar sería el Facebook ya que es más fácil de manejar debido a la dificultad que tienen en el tema de internet.





El enlace para acceder a la página es:
<https://www.facebook.com/itti.takke.7>

Durante nuestra última visita a la comunidad encontramos que ya el grupo se encontraba ejerciendo el arte de la tejeduría debido a que el líder artesano logro conseguir una materia prima mientras le hacían entrega la que corresponde al incentivo del programa, se logró observar que su tejido es rápido debido a que se dedican solo a tejer y se pudo sacar una muestra de las tres líneas de producto para poder realizar la **LISTA DE PRECIO Y EL TALLER DE SIMULADOR DE COSTOS.**

Cabe resaltar que por ser un grupo nuevo e inexperto en temas comerciales no han cerrado negocios, así como tampoco tienen clientes potenciales a quienes hacerles seguimientos, de igual manera no han tenido ventas durante el tiempo que hemos hecho el acompañamiento confiando que con su presencia expoartesanias en la ciudad de Bogotá logren tener excelentes ventas y posibles negocios para el año próximo.



Es así que el tiempo que se estuvo en la comunidad fue tomado para afianzar en ellos las bases fundamentales para llevar a cabo una venta exitosa, realizando ejercicios de ventas, en los cuales un grupo hacen el rol de comprador y otro de vendedor, este ejercicio se hace con el fin que la comunidad pierda el miedo de hablar en público y ofrecer sus productos.

De igual forma les recordé la importancia que tiene su cultura dentro de los programas artesanales y recordarles que lo más importante es rescatar su identidad cultural.





Acciones Realizadas	<p>Durante el desarrollo de las actividades las acciones realizadas fueron la creación de la fan page, así como el diligenciamiento de la agenda de clientes como herramienta fundamental</p> <p>En el mes de octubre se realice la tercera visita esperando que la comunidad haya avanzado con el trabajo de tejeduría para de esta forma realizar el taller de simulador de costo y a su vez realizar la lista de precio, pero ha sido imposible ya que la comunidad no ha mostrado interés por conseguir el hilo y de esa manera empezar a tejer.</p> <p>A través de la última visita a la comunidad las acciones realizadas fueron desarrollar la lista de precios, y hacer un reposos de los temas aprendidos durante el tiempo que tuvo vigencia el programa</p>
---------------------	--

4. Logros:

Se logró que la comunidad entendiera la importancia que tiene llevar una agenda de clientes activos como de compradores a futuro esto con el fin de fidelizarlos.

Logramos que la comunidad tenga acceso a las herramientas digitales como una forma adicional de vender sus productos.

5. Dificultades:

Se logra evidenciar que una de las dificultades que presenta el grupo de artesanos con el tema de uso de redes sociales son los medios electrónicos, así como el internet ya que la comunidad no tiene señal de datos.





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Otras de dificultades que presenta la comunidad es desplazamiento desde el municipio del copey el cual se hace en moto con una duración de 1: 30 minutos con un costo de 60.000 pesos ida y regreso, una vez se llega al colegio de Miraflores se atraviesa el primer



rio, desde este punto hasta la llegada al río el hogao que es la entrada al resguardo hay 40 minutos caminando, y desde el cruce del río el hogao hasta la comunidad hay 30 minutos caminando lo que hace que el traslado sea agotador, sin contar que cuando hay días lluviosos el camino se vuelve lodoso impidiendo el paso a la comunidad.

6. Compromisos:

El grupo de artesanos se compromete a actualizar la fam page itti takke mochilas chimilas, la persona responsable de la actualización de esta página es el líder artesano, para acceder a la página se debe hacer a través del siguiente enlace <https://www.facebook.com/itti.takke.7>.

La actualización se hará cada vez que el líder vaya al pueblo de chimila o al copey para de esta forma tener posibles negocios que le permitan generar recursos propios

NOMBRE DE ASESOR:	LAURA MARCELA ACERO MARQUEZ
-------------------	-----------------------------



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
 Bogotá, D.C. - Colombia

