

“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 EL TUNO  
PATIA - CAUCA**

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 EL TUNO, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

El Tuno, es una Vereda del Patía que queda aproximadamente a treinta minutos del casco urbanos del Bordo, donde se localiza el grupo artesanal, y razón por la cual reciben su nombre. El tuno es una comunidad con historia y presente artístico, dignos representantes de la cultura NARP.

Es un grupo nuevo dentro del programa de fortalecimiento empresarial, conformado por 25 integrantes, Desde el 29 de junio de 2018, se inició con la implementación de los ejes temáticos y finalizando el 01 de Noviembre de 2018.

### **OBJETIVO GENERAL**

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

### **TOTAL DIAS EN CAMPO EJECUTADOS**

<b>Fecha salida</b>	<b>Fecha regreso</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Municipio</b>	<b>Días</b>
28/06/2018	1/07/2018	EL TUNO	PATIA	2,5
27/08/2018	28/08/2018	EL TUNO	PATIA	1,5
22/09/2018	23/09/2018	EL TUNO	PATIA	1,0
29/10/2018	29/10/2018	EL TUNO	PATIA	0,5
31/10/2018	2/11/2018	EL TUNO	PATIA	1,5
Total días en campo				7,0



**DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**

<b>Fecha</b>	<b>Nombre del taller</b>	<b>Eje</b>	<b>Situación identificada</b>	<b>Resultados</b>	<b>Número de asistentes</b>	<b>Anexos/documentos soporte</b>
1/11/2018	Estrategias y canales de comercialización	Comercialización y mercadeo	La comunidad no ha realizado negociaciones diferentes a las logradas en eventos comerciales invitados por artesanías de Colombia, esto se debe a que no cuentan con canales de comercialización diferentes a los que le ofrece el programa de fortalecimiento	Se diligencia el plan de mercadeo focalizado, donde se identifican 2 canales de comercialización: Redes sociales, Ferias nacionales artesanales	5	Acta de reunión Lista de eventos y celebraciones anuales
29/10/2018	Socialización primer desembolso vigencia 2018	Formalización empresarial	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 diligencia hasta la fecha (por solicitud del líder artesanal)	6	Acta de reunión Acta de asistencia Informe de gestión y control de rubros asignados a comunidad
23/09/2018	Taller de costos	Comercialización y mercadeo	No conocen el costo de sus productos, por lo tanto no existe claridad en la definición de precios de venta para los productos.	Se logro identificar 14 productos los cuales se costearon en su totalidad, se definió el precio de venta de los productos y se conoció con exactitud la utilidad que se obtiene por cada uno de ellos	6	Acta de asistencia Simulador de costos Dinámico Lista de Precios Formato "Costos-Precios" entregado a la comunidad

23/09/2018	Taller de Inventario	Formalización empresarial	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 que 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 anexa escáner del formato de inventario de producto terminado.</p> <p>Se realiza un cronograma de trabajo, donde se comprometen a una cantidad de producción para participar en el evento central en la ciudad de Bogotá.</p>	6	Acta de asistencia Formato de Inventario
------------	----------------------	---------------------------	--	--	---	---

28/08/2018	Taller técnica y habilidades en ventas	Comercialización y mercadeo	<p>La comunidad no tiene un recorrido comercial, es decir, es nuevo y por lo tanto no ha participado en eventos comerciales, casi siempre se compran las artesanías entre la misma comunidad; por lo que no cuentan con habilidades para llegar a los clientes</p>	<p>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.</p>	9	Acta de asistencia
------------	--	-----------------------------	--	--	---	--------------------



28/08/2018	Las redes sociales una estrategia de ventas	Comercialización y mercadeo	No cuentas con redes sociales, el grupo tiene la dificultad, en cuanto a conectividad a internet, ya que en la zona la red es limitada	<p>Se desarrollo el taller de redes sociales como estrategias de ventas, se explico 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 mas de 5 publicaciones.</p> <p>Al finalizar el año 2018 el grupo logre duplicar sus seguidores (a 50), y debe realizar por lo menos una publicación a la semana.</p>	9	<p>Acta de asistencia Link Facebook: <a href="https://www.facebook.com/Arte-Afro-El-Tu-no-403600107131292/">https://www.facebook.com/Arte-Afro-El-Tu-no-403600107131292/</a> Correo electrónico: arteafroeltunopc@gmail.com</p>
27/08/2018	Taller de Fondo Comunitario	Formalización empresarial	El grupo no cuenta con rubros de funcionamiento grupales, todos los gastos son asumidos por el artesano líder, sin embargo, expresan la necesidad de apertura de un fondo grupal	<p>Mediante acta de reunión no. "Apertura de fondo comunitario", por unanimidad se define que este se crea con un porcentaje del 100% sobre las ventas, hasta cumplir la meta de \$ 2.000.000, que permita generar en el futuro un pago de mano de obra.</p> <p>Al finalizar el año 2018 el grupo logre ventas por valor de \$ 1.000.000, los cuales de desatinarían en su totalidad al fondo comunitario.</p>	8	<p>Acta de asistencia (Aprobación) Acta de reunión No. 1 "Apertura fondo comunitario" Escáner Registro de Fondo Comunitario</p>

27/08/2018	Taller de Formalización Empresarial	Formalización empresarial	<p>El grupo no cuenta con un proceso formalizado. Se han reunido informalmente como un grupo de personas interesadas en emprender a través del oficio artesanal. No cuentan con estatutos.</p> <p>El artesano líder cuenta con RUT el cual incluye la actividad 8299.</p>	<p>Se definió la Estructura Organizacional, Manual de funciones y descripción de cargos y se realizaron nombramientos de la junta directiva y la asamblea general de asociados.</p> <p>Se definió que el tipo de organización que desean constituir es la fundación, se entrego documento que contiene los requisitos mínimos para la elaboración de los estatutos, para que el grupo los vaya desarrollando.</p> <p>Al finalizar el año 2018 el grupo debe contar con el primer borrador de estatutos, y durante el año 2019 lograr la formalización.</p>	8	<p>Acta de asistencia (Aprobación)</p> <p>Acta de reunión No. 2 "Manual de funciones y descripción de cargos"</p>
27/08/2018	Taller de registro contable	Formalización empresarial	<p>El grupo no realiza ningún tipo de registro contable</p>	<p>Se hizo entrega de un libro de contabilidad, el cual se diligencio hasta la fecha, teniendo en cuenta el funcionamiento del grupo se crearon 2 cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta 1. Fondo comunitario: Corresponde al 100% de las ventas realizadas por el grupo, hasta cumplir la meta de \$ 2.000.000</li> <li>• Cuenta 2. Apoyo económico Artesanías de Colombia: corresponde al reporte diario de ingresos y egresos realizados sobre el apoyo económico del programa de fortalecimiento.</li> </ul> <p>Se designo como responsable del registro diario de contabilidad a la tesorera y contadora, la señora Yina Llanos</p>	8	<p>Acta de asistencia</p> <p>Libro diario de contabilidad</p>

1/07/2018	Taller técnica y habilidades en ventas	Comercialización y mercadeo	<p>La comunidad no tiene un recorrido comercial, es decir, es nuevo y por lo tanto no ha participado en eventos comerciales, casi siempre se compran las artesanías entre la misma comunidad; por lo que no cuentan con habilidades para llegar a los clientes</p>	<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>	18	Acta de asistencia
-----------	--	-----------------------------	--	--	----	--------------------

1/07/2018	Taller de registro contable	Formalización empresarial	El grupo no realiza ningún tipo de registro contable	<p>Se hizo entrega de un libro de contabilidad, el cual se diligencio hasta la fecha, teniendo en cuenta el funcionamiento del grupo se crearon 2 cuentas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta 1. Fondo comunitario: Corresponde al 100% de las ventas realizadas por el grupo, hasta cumplir la meta de \$ 2.000.000</li> <li>• Cuenta 2. Apoyo económico Artesanías de Colombia: corresponde al reporte diario de ingresos y egresos realizados sobre el apoyo económico del programa de fortalecimiento. Se designo como responsable del registro diario de contabilidad a la tesorera y contadora, la señora Yina Llanos</li> </ul>	13	Acta de asistencia Libro diario de contabilidad
29/06/2018	Diagnostico del grupo	Formalización empresarial	<p>A través de la aplicación de la lista de chequeo se pudo verificar que la comunidad artesana no cuenta con ningún grupo definido y por lo tanto no están formalizados, ni constituidos, teniendo en cuenta lo anterior la organización no cuenta con lo siguiente: Rut, Cámara de comercio, Estatutos, Registro de contabilidad (ni ingresos ni egresos), Listado de productos, Lista de precios, Registro de inventario de materia prima, Registro de inventario de insumos, Registro de inventario de producto terminado, Agenda de clientes, Costeo de productos.</p>	N/A	9	Acta de asistencia

29/06/2018	Taller de Inventario	Formalización empresarial	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 que 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 anexa escáner del formato de inventario de producto terminado.</p> <p>Se realiza un cronograma de trabajo, donde se comprometen a una cantidad de producción para participar en el evento de Cali, Cartagena y en el evento central en la ciudad de Bogotá.</p>	10	Acta de asistencia Formato de Inventario
------------	----------------------	---------------------------	--	--	----	---

**PROMEDIO DE ASISTENTES POR REUNION**

**9 ASISTENTES**

## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA POR COMUNIDAD

- Paisaje y comunidad





- Producto









- Manos





- Asesor trabajo en campo



