



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

ASESORÍA COMERCIAL AL GRUPO OQUEGUA

EL VALLE - BAHIA SOLANO - CHOCÓ

Presentado por:

Mónica Lorena González

Asesor Comercial

INTRODUCCIÓN

La comunidad artesanal del Corregimiento del Valle, perteneciente al municipio de Bahía Solano, se encuentra en una zona muy atractiva para el turismo extranjero, son un grupo étnico afro descendiente con muchos años de tradición y presencia en este territorio, que han conservado con base en las prácticas tradicionales y espiritualidad, en el uso y aprovechamiento de los recursos naturales, que por generaciones han usado, administrado, protegido y conservado para beneficio de las presentes y futuras generaciones. Se encuentran proyectadas y comprometidas con el mantenimiento de un territorio donde las acciones de uso y aprovechamiento ambiental, sean equilibradas y orientadas bajo la premisa del bienestar colectivo; es una comunidad étnica que busca la salud, la educación, el autoabastecimiento alimentario y la convivencia pacífica.

El grupo de artesanos se encuentra formalizado, tienen registro mercantil, Rut y representante legal del mismo. Se constituyeron en el 2017 como grupo artesanal y tienen vigencia como el mismo hasta el 2037, el grupo congrega personas afro (10) e indígenas (2), los oficios más representativos son talla en madera, trabajos con tagua y cestería en iraca; pese a que el grupo está conformado legalmente falta, mayor sentido de pertenencia entre los integrantes, más trabajo en equipo y definición de roles que ayuden a un mejor funcionamiento del mismo.

No hay un control sobre los ingresos y egresos mediante registros contables, cada artesano es autónomo del manejo de su dinero derivado de la actividad, no separan los gastos



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



personales de los de la asociación, a los artesanos se les cancela por pieza elaborada. No hay inventarios de herramientas, maquinaria y equipo, materias primas, suministro y productos terminados; no saben determinar los costos de producción y por ende no hacen un buen ejercicio de fijación de precio. No elaboran presupuesto ni plan de ventas antes de producir. No tienen uso de los registros mínimos para ventas.

El perfil del cliente está definido a nivel local por los turistas que en general realizan compras de souvenir, a nivel regional aún no están posicionados como grupo artesanal fuerte para poder generar estrategias con alcaldías y negocios de hoteles, que tienen gran demanda debido al turismo extranjero que llega a la zona.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



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.

Se realizó una introducción para hacer caer en cuenta los artesanos de la importancia de tener precios estandarizados, de saber el precio real y los costos que tiene cada producto.

Se da comienzo con la explicación de cuál es la estructura de siglas para la creación de la referencia de cada producto, es decir, como se llamará cada producto para identificarlos y porqué es importante que cada uno de ellos sepa cuál es la referencia de sus artesanías. Dentro de la referencia se especificará, tipo de producto, tamaño, nombre del artesano con apellido. Las siglas de cada producto estarán identificando el nombre del producto, es decir qué es, el material, el nombre del artesano que lo elaboró y seguido de un guion la cantidad de productos que pertenecen a esa referencia.



Ya tendiendo las medidas estandarizadas de los productos, se les explica a los artesanos que sin importar quién sea el dueño del producto, si tiene las mismas medidas y es el mismo producto deberá tener el mismo precio, así lograremos estandarizar los precios en la comunidad.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Se da a entender la importancia de tener en cuenta el tiempo de recolección de la materia prima y costear los tiempos reales de esta actividad, para poder tener el costo para cada producto.

A continuación se costea la mano de obra, donde se tiene en cuenta el tiempo real que gastan en la elaboración y construcción de la bandeja con la que se está haciendo el costeo ejemplo, es decir, medir en horas diarias reales, sin contar el tiempo que destinan para labores domésticas o en el cuidado del hogar.

También, se llegó al punto de otros costos que son indirectos para la elaboración de la bandeja y sin embargo, estos también deberán ser sumados como costos, se tiene en cuenta diferentes materiales y herramientas que usan para la elaboración de la bandeja.

Para finalizar el ejercicio, se toma en cuenta el porcentaje de ganancia de los productos, tomando un 15% y el porcentaje de descuento máximo al que pueden dejar los productos, enfatizando que



únicamente para grandes compradores, es decir, compras al por mayor.

Se concluye al terminar el ejercicio, se realiza el comparativo del precio del ejercicio y el precio al que la comunidad estaba vendiendo y descubren que estaba muy por debajo al precio que ellos venden, entonces para finalizar, los artesanos caen en cuenta de algunos datos que habían

suministrados que no eran tan reales porque con la materia prima pueden tener algunos datos diferentes, dependiendo de qué tan buena este la madera a la hora de tallar, cuando se ajustan estos valores se logra el consenso del precio real de la bandeja.

También se logra realizar el taller de Habilidades Comerciales, sin embargo, la comunidad no tiene los productos, por esta razón se hace un simulacro sin los productos, donde se toma en cuenta la actitud que deben tener frente a los clientes y se muestran los diferentes tipos de clientes que participan en la feria. Se resalta la importancia de tener presente los productos que se tienen en exhibición para evitar la merma, por lo que deben estar alertas con los inventarios. Es importante lograr dar a entender todo el proceso que cada producto tiene, mostrando su historia y trabajo para dar valor a cada pieza.



Para la siguiente visita, se logró tener productos para que el ejercicio fuera más real, de la actividad participaron tres personas que la comunidad eligió como los que tienen mejores habilidades en ventas, el resto de comunidad tomo papel de diferentes tipos de clientes, para lograr identificar como se deben abordar a cada uno de ellos.

También durante el ejercicio se les hace énfasis de tener control de la mercancía para evitar que sean víctimas de robos durante muestras comerciales, que no se dejen distraer de compradores y que atiendan uno a uno para que no se confundan y que no les vayan a desviar la atención para robarlos.

Para apoyo en formalización empresarial, se logra hacer la apertura del Libro Contable para tener un control del dinero de la comunidad y que no se creen malos entendidos entre ellos, ya que, al hablar de temas de dinero, algunas personas se muestran inconformes, por prestamos internos que ya se han realizado, por lo cual se le explica que de ahora en adelante se llevarán los registros de todos los movimientos que se hacen, cuando ingresan dinero o cuando sale, y si son prestamos deberán ir con un recibo de caja firmado.

Este registro contable deberá ser diligenciado cada vez que haya movimiento de dinero de la comunidad, para lo cual se explica la forma correcta de diligenciarlo, poniendo en la primera columna la fecha en la cual se realiza el registro en cuestión, después, en la siguiente columna deberá ponerse la descripción del evento.

Las siguientes dos columnas se diligencian según el tipo del registro, si es un dinero que le va a entrar a la comunidad, ejemplo el rubro de logística que les da Artesanías de Colombia, es un dinero que le entra a la comunidad, este rubro deberá ponerse en la columna de ingresos, pero por si es un dinero que le sale a la comunidad, por ejemplo para la compra de alguna herramienta de trabajo, este deberá ir en la columna de dinero que sale. Al final de cada registro, siempre se deberá poner el total del saldo después de la operación realizada.



Al finalizar la comunidad quedo mas tranquila por el seguimiento que se le puede hacer a los dineros de la comunidad, a que cualquier persona cuando quiera podrá hacer seguimiento.

Para hacer el Inventario, se refuerza nuevamente como se hace la referencia de cada producto, para empezar el nombre, el material, el tamaño y las letras de los nombres del artesano fabricante.

El formato se debe llenar empezando con la fecha en que se realiza el inventario, la referencia del producto, el nombre del artesano fabricante, la descripción del producto, la cantidad que se lleva, y finalmente el precio.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Se hace énfasis en la importancia de realizar el inventario y llevarlo para la feria de Bogotá, de esta manera el apoyo de Artesanías de Colombia tendrá conocimiento del producto que tiene la comunidad en feria y será más fácil para el artesano líder de tener un control de los productos que se venden y que aún se tienen en stock. También servirá para tener el control ante la comunidad cuando termine la feria.



Durante este taller, se dio un espacio especial para la elaboración de referencias, donde se tiene en cuenta el material, el tipo de producto, nombre del artesano que lo elaboró y cuantas piezas hay por cada referencia. Se hicieron ejercicios donde cada artesano referenció e inventarió productos.

También se logró desarrollar el tema del Fondo comunitario, sin que tuviera mayor relevancia en la comunidad, pues ellos por el momento no le ven la importancia y sienten que aún la comunidad no se encuentra preparada para crear un fondo.

Cordialmente,

Mónica González

C.C. 1.018.410.851