



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 a la Comunidad de Morichito

Presentado por:

Mónica Lorena González

Asesor Comercial

Regional Bogotá



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



INTRODUCCIÓN

Entre los municipios Hato Corozal y Cravo Norte, está la primera comunidad que conforma el resguardo de Caño Mochuelo ubicado en el departamento del Casanare. Morichito es una comunidad que consta de casas familiares, un colegio de educación primaria y superior, y varios conucos de quienes viven de la siembra de la yuca. Esta comunidad, aunque acogedora en su estadía, expresa que pasa por situaciones económicas complejas que dificultan el acceso de visitantes y foráneos.

La comunidad detectó con trabajo arduo cuatro oficios artesanales: Talla de madera, Alfarería, Cestería y Tejeduría. En cada oficio existe un maestro o una maestra artesana que se encarga de reproducir y compartir saberes relacionados con las técnicas y las tecnologías.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



En la búsqueda de los referentes culturales diferenciadores y caracterizadores del pueblo Sáliba, surgieron diversos testimonios de los significados ancestrales y espirituales de este contexto llanero. Algunos de los resultados dependían de los oficios en los que se desempeñan los artesanos.



El grupo no maneja un adecuado costeo de sus productos, no lleva un registro o inventario de materias primas, insumos y/o clientes. El grupo no cuestiona que el valor de su mano de obra es distinto a la ganancia que obtienen de cada artesanía, por lo mismo es necesario capacitar en torno a la plusvalía y el beneficio socioeconómico de su trabajo.



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



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



- 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.

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.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Se plantea desarrollar el taller de habilidades en ventas una actividad poniendo como ejercicio un simulador de feria, donde se tienen en cuenta a tres artesanos como vendedores y a otros como clientes. Durante el desarrollo de la actividad es posible identificar diferentes variables a mejorar para lograr que la venta sea efectiva.

Se identifica que el artesano líder no escucha lo que el cliente quiere y se extiende demasiado hablando del producto y de su historia, lo cual está bien, pero es importante identificar que es lo que está buscando el cliente y que es lo que quiere, porque durante el ejercicio el cliente le iba a comprar, pero el artesano falló en el cierre. Además, dejó pasar otros clientes, les prestó atención a clientes que no le compraban y se dejó robar mercancía.



Con esta fotografía, se refuerzan varios temas, primero: es importante identificar y tener una escucha asertiva con el cliente, porque hay clientes que quieren escuchar la historia detrás del producto, pero hay otros clientes que simplemente quieren comprar y ya; Algunos van a llegar preguntando de todo y no comprarán, otros van a llegar a robar y en este punto se hace énfasis.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



El segundo punto para tener en cuenta es el robo, ya que el artesano deberá cuidar la mercancía que tiene exhibida, ya que son productos de la comunidad, durante la exhibición se deberá contar y revisar la mercancía que se tiene y tener control sobre el inventario que se



vende y con el que se quedan, pues si se pierde o se roban un producto el artesano deberá ser el responsable.

Otro punto para tener en cuenta es el de tener claridad y certeza de los precios de los productos, porque es la manera más real y eficiente para llegar a una negociación con un cliente potencial, tener conocimiento de sus productos y de los precios generará confianza en el cliente para que este cliente se haga frecuente con pedidos mensuales.

Al tener un cliente frecuente, se le deberá hacer seguimiento, para saber cómo está rotando la mercancía, identificando los productos que más se venden y cuales son los que están mas quedados para crear una estrategia y lograr mover estos productos y así generar recompra.

Para explicar a la comunidad la importancia de tener el precio real de sus productos, se realiza el taller de costeo de productos donde deben identificar a que tipo de clientes quieren llegar y cual es la plaza en la que van a vender sus productos. Para empezar se escoge una tinaja para hacer el primer costeo en compañía con la comunidad.



Se le explica a la comunidad que son los costos y porque es importante tener los costos reales de cada producto, el primer costo que se saca de la tinaja es el de materia prima, donde se tienen en cuenta todos los insumos que se requieren para poder construir esa tinaja, con esas medidas.

Después se tiene en cuenta los costos de mano de obra, donde los artesanos sacan en tiempo real por día que destinan a la elaboración de esta artesanía, y este valor se multiplica por los días que duran en la labor, la hora labor tienen un costo de \$2.800 pesos.

También se debe tener presente, otros costos indirectos, como por ejemplo el transporte, etiquetas, y finalizar se le hace un incremento del 15% para la ganancia. De esta manera los artesanos estarán pagando los costos de la materia prima y mano de obra y además tendrán un porcentaje de ganancia.

Para empezar el taller de inventarios, se le pregunta a la comunidad si tienen alguna metodología para organizar sus productos, sin embargo, se tiene como retroalimentación que no hay ninguna hasta la fecha. Se les explica la importancia de tener una forma de organizarse internamente y para esto, se les presentó el formato de Inventarios.

La importancia de diligenciar bien este formato es que se organizan y van a tener una consecución de sus productos al día, es decir, al tener bien inventariados sus productos, la gestión de estos va a ser mas planificada. Por ejemplo, se identificará cuales son los productos que más realiza la comunidad, cual es el artesano que mas diseña productos, como están los precios del mismo producto dentro de la comunidad.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Para el diligenciamiento de este formato será necesario poner la fecha del inventario, la referencia (de la que se hablara más adelante), el nombre del artesano que lo elaboró, el nombre del producto, la cantidad, el valor unitario y el valor total.

Se identifica como se debe sacar las referencias de cada producto, empezando por las iniciales del nombre del producto, siguiendo por la materia prima, después el tamaño y las iniciales del nombre del artesano fabricante, separado por un guion se pondrá el numero de unidades que se inventarean por esa referencia.

También, se le invita a la comunidad a realizar un fondo comunitario con las ventas, para que tengan un ahorro para las necesidades del negocio como tal, sin embargo, la comunidad no muestra mucho interés para la creación del fondo y prefieren seguir trabajando sin el fondo.

Para el registro contable, la comunidad escoge a una artesana como responsable de diligenciar el libro contable y ser la responsable de llevar las cuentas de la comunidad.

Sin embargo, esta actividad se le explica a la comunidad, para que todos tengan el conocimiento previo y cuando quieran tener acceso a la información financiera de la comunidad, logren entender y leer los registros.

Se deberá implementar la fecha, y el concepto del registro que se estará diligenciando, también diferenciar si es una entrada de dinero o si por el contrario es un egreso, es decir, si es dinero que está saliendo.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Y dependiendo de esto, si es un ingreso se le deberá sumar este registro al valor totalizado que se lleva, pero si por el contrario es un egreso o una salida, deberá restarse y así se tiene el valor total real.

Se deberá tener los soportes de las salidas, con facturas o recibos de caja autorizados previamente por el líder artesano y la tesorera.

Cordialmente,

Mónica González

C.C. 1.018.410.851