



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA LOS
PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS,
RAIZALES Y PALANQUERAS –NARP DE LAS COMUNIDADES ÉTNICAS ASIGNADAS
EN LA REGIÓN SUR ANDINA**

ASESORÍA COMERCIAL A LA COMUNIDAD YUCPA EN BECERRIL - CESAR

LAURA MARCELA ACERO MARQUEZ

Asesora Comercial

Región Cesar - Guajira

2018



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 informa 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 yukpa ubicada en el resguardo de sokorpa en la serranía del perija es un grupo de seguimiento comercial dentro del programa de fortalecimiento empresarial.

Una vez realizado el chek lis a la comunidad se evidencio que no cuenta con participación en mercados locales, regionales, y nacionales; en su organización interna no llevan un registro contable, non 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.

Tal vez por encontrarse ubicados en el corazón de la serranía del Perijá donde el acceso a la comunidad es un poco difícil no han tenido la oportunidad de salir y aprovechar todos los beneficios que el programa les ha brindado.

Una vez iniciado los talleres del **eje de formalización empresarial** indagamos sobre si desean hacer la formalización ante la cámara de comercio como una figura jurídica por lo que manifiestan que no están muy bien organizados para dar ese paso por lo que indican esperar un poco más, creería que será casi imposible ya que es una comunidad que no cuenta con recursos propios para hacer el proceso.



Durante las visitas logramos que la comunidad llevara un inventario general de cada producto trabajado, aprendieron a llevar un registro de la materia prima, a pesar de conocer algunos temas contables aún se les hace un poco difícil llevar un registro contable, por lo que a veces no saben a ciencia cierta cuanto tienen en dinero o si tienen ingresos o egresos, falta que el líder artesano aprenda a llevar un registro contable, aunque al principio se les dificultaba un poco las matemáticas al final la comunidad aprendió con ejercicios muy básicos a calcular el costo de cada línea de producto así como a hacer una lista de precio básica.

En cuanto al **eje de comercialización y mercadeo** realizamos clínicas de venta en la que la comunidad detecto cuales eran las personas con mayor habilidad para vender los productos ya sea por su forma de comunicarse o por la forma de ofrecer los productos.

A pesar que la comunidad se encuentra en un sitio donde el acceso a internet es nulo, se les brinda las bases necesarias para que puedan utilizar las herramientas digitales como una ayuda a ofrecer sus productos, esto lo pueden hacer una vez vayan a la ciudad.

