



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA
LOS PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS,
AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALANQUERAS –NARP**

**CONVENIO INTERADMINISTRATIVO NO. 285 DE 2018, SUSCRITO ENTRE –
MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y ARTESANÍAS DE
COLOMBIA S.A.**

ASESORÍA COMERCIAL A LA COMUNIDAD WOUNAAN

Mónica Lorena González

Asesor Comercial

Regional Bogotá



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



INTRODUCCIÓN

La comunidad Wounaan Nonam se encuentra desplazada por el conflicto armado que por décadas ha desencadenado pobreza y masacre en el departamento del Chocó. Son más de 13 años perviviendo al sur de Bogotá en la localidad de Ciudad Bolívar en el barrio Vista Hermosa.

La comunidad está compuesta por más de 100 familias, las mujeres con una fuerte vocación artesanal tejen y ayudan al proceso de alistamiento de la palma de Werregue mientras los hombres tallan la madera y comercializan los productos.

Actualmente la comunidad no cuenta con apoyo de entidades gubernamentales del orden nacional o local, solamente tienen un canal de comercialización definido con la subgerencia de promoción de Artesanías de Colombia quien compra parte de la producción de los artesanos durante el año.

Aún no tienen una organización comercial donde se lleve registros de listas de precios, ni registros de producción ni códigos para entregar productos, además su canal de comercialización está focalizado en la venta de sus productos al gobernador del cabildo, quien los compra a precios muy bajos.

Tampoco tienen una agenda de clientes para realizar seguimiento o cerrar negocios, así como la falta de un inventario formal de productos, así mismo no participan en ferias a nivel regional, ya que el proceso de comercialización es realizado por el gobernador.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



El grupo no cuenta con una estructura clara del cálculo de sus costos de producción y asignación del precio de venta a sus productos ni poseen un canal de difusión para posicionar sus productos en el mercado.

Tampoco cuentan con un catálogo de productos propios, lo que ha dificultado la penetración de mercado y la ampliación a nuevos clientes, además no poseen un catálogo de productos que permitan ser distribuidos en tiendas especializadas de artesanías, bisutería, moda y/o accesorios.



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.

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.

Para empezar el taller en habilidades comerciales se realizó una introducción acerca de la importancia que tiene que cada uno de los integrantes desarrolle habilidades para la venta. A continuación se efectuaron preguntas de como ellos perciben las ventas, que significan las ventas para ellos, que sienten que es importante en el proceso de venta.



Se explicó cuáles son los factores importantes durante el proceso de la venta.

1. En conjunto se logro explicar los pasos que se deben seguir en el proceso de la venta y cuáles son las características que debe tener un vendedor.
2. Sensibilización sobre la calidad de los productos que ofrecen.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



3. Hicimos ejercicios como “clínicas de ventas” poniendo a prueba lo aprendido y así entre todos lograr caer en cuenta en los típicos errores que se cometen a la hora de vender.

Después para el desarrollo del taller de costos fue necesario hacer una explicación básica de conceptos como: costos, materia prima, precio de venta, mano de obra.

Empezamos costeadando la bandeja grande, para lo cual sacamos los datos básicos como las medidas y la referencia. A continuación sacamos los costos de materia prima, donde se socializo la cantidad de cogollo (unidad de medida) para la elaboración de una sola bandeja, se sumó también el valor del guardaescoba que se necesita para la bandeja en cuestión.

Después logramos sacar el tiempo real de la mano de obra para la bandeja ya que aunque la comunidad dice que se demoran dos meses, cuando revisamos el tiempo real, quitándole el tiempo que invierten en labores domésticas y en otros oficios reconocen que realmente es mucho menos el tiempo que le invierten a tejer, este tiempo se saca en horas diarias de labor.



También se tiene en cuenta el tiempo del alistamiento para finalmente sumar todos los costos de la mano de obra.

Para sacar los costos indirectos de fabricación fue necesario sacar el valor total del

transporte, dividirlo por la cantidad de cogollos para así tener el valor de un solo cogollo para

salir de territorio, para llevarlo al terminal y finalmente el transporte a Bogotá. Y sumamos todos y multiplicamos por la cantidad de cogollos que se necesitan para hacer una bandeja.

Para sacar el costo total, se logra sumar los tras costos anteriores que se sacaron: costo de materia prima, más costo de mano de obra total, más costos indirectos de fabricación.

Finalmente, para el precio de venta se acuerda con la comunidad que tengan una utilidad del 10% sobre los productos y un 5% de dcto.

Terminada la explicación y después de despejar algunas dudas, logramos empezar una actividad donde los dividimos en grupos de 4 personas y paso a paso cada uno de los grupos empezó a hacer el costeo de un producto designado, de esta manera se logró despejar dudas y que logran entender el paso a paso y la importancia de hacer un buen costeo de cada uno de los productos.



Por otra parte, el artesano líder ha empezado a manejar redes sociales, lo que ha hecho indispensable hacer un taller de cómo usar redes sociales como Instagram, que información debe ir en el pie de página, el uso de hashtag (#) y como se deben tomar las fotos de los productos para que sean más atractivos para quien los ve. La comunidad también se muestra



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



muy interesada en saber manejar este tipo de comunicación ya que le ven potencial y se dan cuenta que por este medio se puede lograr llegar a más gente.



Se les hace énfasis en la importancia de hacer seguimiento, ya que es muy importante poder tener respuesta inmediata a las solicitudes que le lleguen ro esta red social. El perfil de la comunidad es: [warkhi_artesantias](#).



warkhi_arteranias

Seguir

62 publicaciones

173 seguidores

365 seguidos

Warkhi

Warkhi, somos comunidad Wounaan y llevamos nuestras artesanías en werregue a sus manos



Destacada



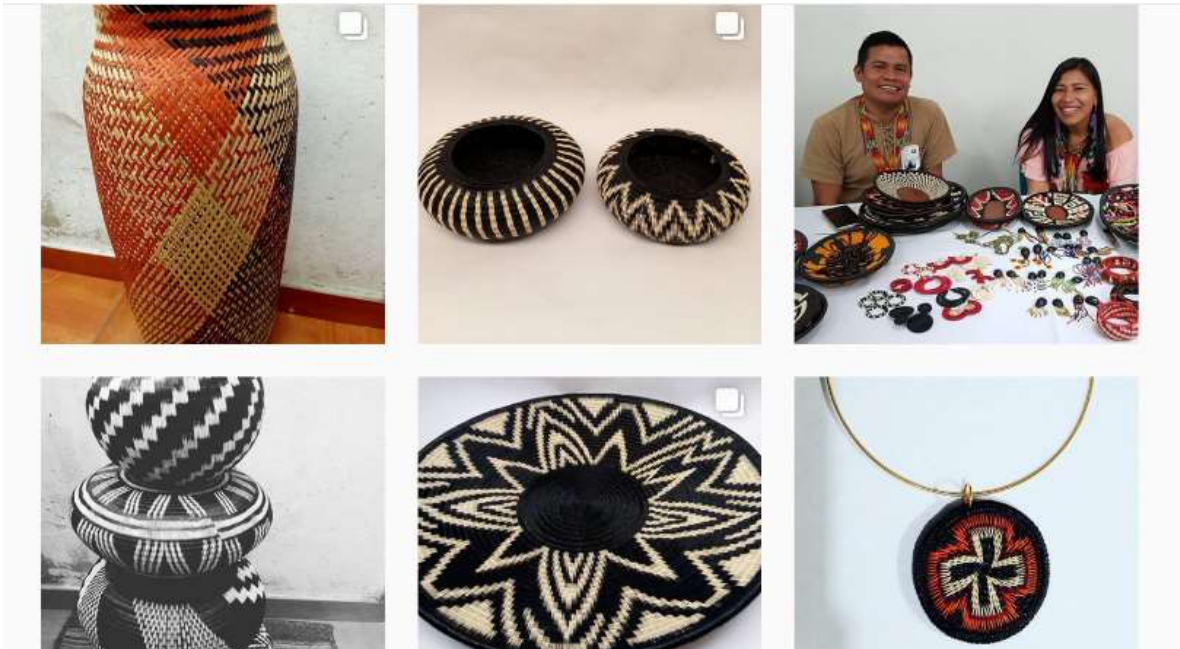
Mi nuevo d...



artesanía w...



Destacada



*Imágenes sacas del perfil de Instagram: @warkhi_arteranias

Por el lado de fortalecimiento empresarial, se logra hacer la apertura del fondo, pero para empezar, si indaga un poco del conocimiento que tiene la comunidad acerca del tema, se hace unas preguntas y se les muestra la importancia que tiene la comunidad para crear un fondo



comunitario, la comunidad acaba de llegar de la feria de Neiva y tuvo muy buenas ventas en esta muestra, por esta razón, la comunidad entienda que es importante que ellos empiecen a organizarse como comunidad.

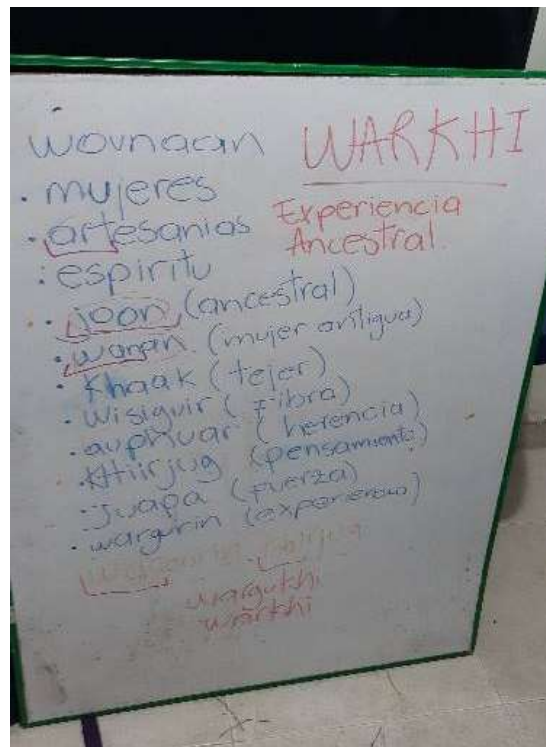
Después se logra revisar las ventas que tuvo la comunidad en esta primera muestra comercial, fue la segunda comunidad con mejores ventas en la feria, es así que los artesanos están de acuerdo de destinar un porcentaje de las ventas al fondo para poder ir creciendo.

La comunidad se logra poner de acuerdo de destinar un 4% de las ventas al fondo comunitario, para tener un ahorro y mas adelante poderlo usar para emergencias, o para la compra de la materia prima, la idea es poder reinvertir el dinero en la misma comunidad.

Es así como la comunidad esta de acuerdo y el artesano líder junto con Albertina se harán cargo de llevar el control y las cuentas del fondo.

Con la comunidad se ha venido haciendo el seguimiento para escoger el nombre comercial con el que se sientan identificados para lograr darles identidad, sin embargo, no se había logrado llegar a acuerdos, ya que ellos estaban usaban palabras de lengua difíciles de pronunciar y que no resultaban ser muy comerciales.

Razón por la cual, se invitó a la comunidad a un nuevo taller, para poder llegar a un acuerdo para definir el nombre, se hizo una





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



lluvia de ideas con la comunidad, el artesano líder y en compañía del gobernador, donde se pudo identificar palabras claves que tuvieran significado para ellos como comunidad.

Posteriormente empezamos a unir palabras, para lograr rescatar varias palabras con un significado para ellos, donde pudiera ser fácil de pronunciar en español, que fuera sonoro y de fácil recordación. Se les hizo el acompañamiento para lograr escoger tres posibles nombres: Warguthi, Warkhi,, Wartkhi, el escogido y aceptado por todos los artesanos fue WANKHI, que significa Experiencia Ancestral Wounaan. La comunidad quedo muy feliz con el resultado.



Por otro lado se realizo una reunión con toda la comunidad para identificar como se siente la comunidad en el Programa y como se sienten con el artesano líder, la respuesta de la comunidad fue muy positiva, pues dicen que se sientes apoyadas y que se han logrado consolidar como grupo y se sienten identificados con el nombre Warkhi, lo que ha generado unidad y apoyo, la comunidad habla muy bien del artesano líder, se sienten respaldadas por él y tienen total confianza en su trabajo y en los resultados que ha logrado para beneficio de todos.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



También se realiza el taller de inventarios, donde se le explica a la comunidad la importancia de tener organizada la mercancía que tienen, y que después del taller de costos tengan los precios ajustados y las medidas estandarizadas, ya con las referencias por cada producto se organizará mejor el inventario. Sin embargo, se explica cómo debe ser diligenciado el documento.

Para empezar, se deberá poner la fecha de la realización del inventario, poner el consecutivo de la referencia en orden, después se deberá poner la referencia del producto, seguido del nombre del artesano que diseñó esa artesanía. Se deberá hacer una descripción corta del producto, nombre y medidas, luego cuántas unidades se llevan de la misma referencia.

Es muy importante poner el valor por unidad del producto, y después se multiplicará este valor por la cantidad para obtener el valor total de la referencia.

Es muy importante poder contar con este inventario cada vez que se participe en una muestra comercial, ya que ayuda a tener mayor control de las ventas, de la mercancía y se sabrá quién es el artesano que fabrica las artesanías más comerciales, para que más adelante pueda hacer un taller de transmisión de saberes, con su buen hacer.



Se logra hacer una introspección sobre lo que la comunidad cree que es un registro contable, para qué creen que sirve y como funciona. A partir de la retroalimentación recibida por las artesanas, se les hace una explicación del registro contable, ilustrando con sus propias ventas la importancia de tener un responsable para llevar el registro, dándoles a entender que el control y continuo diligenciamiento es importante para tener las cuentas claras para la comunidad.

Se les hace entrega de las carpetas donde van a guardar los recibos de ingresos y de egresos. Sin embargo, para la elección de la persona responsable, las artesanas fueron muy tímidas ya que sienten que no son muy hábiles para las matemáticas, es por esto que se les recalca que durante todo el proceso tendrán el acompañamiento para solucionar cualquier duda.

A continuación, se les explica los datos que deben ser registrados en el libro, como fecha, descripción, número de factura, si es un ingreso o un egreso (se les hace la explicación de la terminología hasta que a todas las mujeres les queda clara) y el total.



Después se logró elegir a Fabiola Mejía por la comunidad como la persona encargada de llevar el registro contable, aunque ella sentía temor por sus bajo conocimiento en matemáticas, ésta fue la razón por la cual al finalizar el taller fue importante hacer un ejercicio



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



de matemáticas básicas para evitar confusiones en el futuro. El artesano líder acompañará en esta labor a la señora Fabiola.

Para finalizar con algunas mujeres interesadas, se les enseñó a leer los números y a usar la calculadora, ya que tenían mucha dificultad con las matemáticas básicas.

Cordialmente,

Mónica González

C.C. 1.018.410.851