

**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
SABERES ANCESTRALES DEL PUEBLO KOKONUKO
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 KOKONUKO, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

La comunidad Artesanal Kokonuko, está conformado por mujeres del pueblo indígena Kokonuko, el cual está asentado en tres municipios del Cauca: Puracé, Tambo y Popayán, y provienen de más de 7 resguardos: resguardo de paletará, resguardo de Kokonuko, resguardo de Puracé, resguardo de Poblazón, resguardo de Quintana, resguardo de Quitan, entre otros.

Kokonuko es un grupo de seguimiento, sin embargo Aunque la comunidad se encuentra dentro del “Programa de fortalecimiento productivo y empresarial para pueblos indígenas y comunidades negras, afrocolombianas, raizales y palenqueras- narp en Colombia” del

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Alianza con Artesanías de Colombia, desde Septiembre de 2017, se evidencio que el grupo a nivel organizativo y de formalización se encuentran muy retrasados.

Desde el 14 de agosto de 2018, se inició con la implementación de los ejes temáticos a trabajar con el asesor comercial y finalizando el 09 de Noviembre de 2018.

OBJETIVO GENERAL

El presente informe pretende documentar de manera general la implementación en el grupo artesanal SABERES ANCESTRALES DEL PUEBLO KOKONUKO, teniendo en cuenta los dos (2) ejes (Formalización y comercialización).

TOTAL DIAS EN CAMPO EJECUTADOS

Fecha salida	Fecha regreso	Comunidad	Municipio	Días
14/08/2018	14/08/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
31/08/2018	31/08/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
26/09/2018	26/09/2018	KOKONUKO	POPAYAN	0,5
9/10/2018	9/10/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
16/10/2018	17/10/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
2/11/2018	3/11/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
8/11/2018	9/11/2018	KOKONUKO	POPAYAN	1,0
Total días en campo				6,5

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

Fecha	Nombre del taller	Eje temático	Situación identificada	Resultados	Número de asistentes	Anexos/documentos soporte
14/08/2018	Diagnostico del grupo artesanal	Formalización Empresaria 1	El resguardo de Kokonuko es una comunidad de seguimiento, sin embargo se evidencia que el grupo a nivel organizativo y de formalización se encuentran muy retrasados; no tienen estatutos adelantados, y ni siquiera conocen que es y cómo se elabora.	NA/	10	Acta de asistencia
14/08/2018	Formalización empresarial	Formalización Empresaria 1	El grupo está conformado por artesanas de 7 resguardos del pueblo kokonuko, nace de la intención de la asociación de cabildos Genaro Sánchez con la finalidad de mejorar la calidad de vida de las artesana, a través de la comercialización de sus productos. Se evidencia que son pocas las artesanas, que conocen la técnica del tejido y trabajan en el (5 aproximadamente).	Se dicta el taller de formalización empresarial, con la siguiente estructura y resultados: PASOS PARA FORMALIZARSE Paso 1: Definir el objeto del grupo Teniendo en cuenta lo que el grupo quiere lograr con la asociatividad: Rescatar la cultura y tradición, dar a conocer el pueblo Kokonuko, elaborar productos de calidad y recibir un beneficio económico por su comercialización. Paso 2: Definir Nombre, Logo, eslogan Nombre: Saberes ancestrales del pueblo kokonuko Siglas: Kokonuko Eslogan: Tejiendo Saberes Paso 3: Seleccionar el tipo de organización Se presentó al grupo 3 tipos de personas jurídicas que se pueden adaptar a las necesidades y posibilidades del grupo: Sociedad Anónima Simplificada S.AS. (Ley 1258/2008), Asociación (Decreto 1529/1990) y fundación (Decreto 1529/1990).	10	Acta de asistencia

14/08/2018	Formalización empresarial	Formalización Empresarial 1		<p>Se define que la persona jurídica que se ajusta a las necesidades, condiciones y posibilidades del grupo es la ASOCIACION.</p> <p>Paso 4: Registro de la asociación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar los estatutos. 2. Acta de asamblea de constitución 3. Registro ante cámara y comercio 4. Control de la legalidad (Registro ante gobernación) 5. Solicitud ante la DIAN (Rut-Nit) <p>RESULTADO: Elaboración del primer borrador de estatutos donde se definen, requisitos, deberes, derechos, obligaciones, sanciones de los asociados, administración de la asociación, entre otras</p>	10	Acta de asistencia
14/08/2018	Taller de costos	Comercialización y mercadeo	<p>Se evidencia una gran inconformidad de las artesanas respecto a la materia prima; por recomendación de un asesor del programa, se realizo compra de Lana de Oveja Natural, sin embargo el grupo no tiene el conocimiento, experiencia ni la técnica para su preparación, por lo que llevan más de 2 meses arreglándola, se encuentran agotadas y no han elaborado un solo producto</p>	<p>Se dictó el taller de costos, sin embargo en su momento no fue posible costear los productos, debido a que no habían elaborado ninguna con la lana natural, llevan 2 meses preparándola, no han arreglado ni el 50% del material, y por lo tanto no se puede cuantificar el tiempo de mano de obra utilizado.</p>	9	Acta de asistencia

31/08/2018	Estructura organizacional	Formalización Empresaria 1	Se evidencia que el grupo no tiene una estructura funcional, a pesar de que es un grupo de seguimiento no tienen un orden.	<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 asociación, 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	Acta de asistencia Acta de reunión No. 2 Descripción de cargos manual de funciones y nombramientos
31/08/2018	Taller de fondo comunitario	Formalización Empresaria 1	El grupo cuenta con un fondo comunitario, conformado con recursos de apoyos económicos, sin embargo éste va a llegar al punto de acabarse ya que no se continua fortaleciendo	Mediante acta de reunión con fecha del 31/082018 "Apertura de fondo comunitario", por unanimidad se define que este se crea con un valor de \$ 10.000 cobre cada producto vendido, el cual servira como capital para diferentes actividades productivas como: asistencia a ferias, compra de materia prima y/o transmisión de saberes.	8	Acta de asistencia Acta de reunión No. 1 Apertura de fondo comunitario

26/09/2018	Taller técnica y habilidades en ventas	Comercialización y mercadeo	<p>El grupo ha participado en varios eventos nacionales y locales, donde comercializan sus productos, sin embargo se evidencia que la que participa de los eventos es la artesana líder, y las demás artesanas muestran debilidad y falencias en cuanto a habilidades en ventas</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>	8	Acta de asistencia
26/09/2018	Estrategias y canales de comercialización	Comercialización y mercadeo	<p>Actualmente el grupo depende exclusivamente de los eventos y ferias comerciales invitados por Artesanías de Colombia, se evidencia que la artesana líder no ha realizado gestiones en pro del fortalecimiento comercial del grupo</p>	<p>Se diligencia el plan de mercadeo focalizado, donde se identifican 2 canales de comercialización:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Redes sociales: Se crea una página en Facebook, donde cada artesana brindo 2 contactos para agregarlos y así multiplicar la información del grupo artesanal. 2. Ferias nacionales artesanales: Se identificaron 17 ferias en las que el grupo artesanal puede participar, a cada artesana se le asigno un evento, con el fin de que realice el contacto y la gestión necesaria para su participación 	8	<p>Acta de asistencia Acta de reunión Pagina de facebook: https://www.facebook.com/Kokonuko-Grupo-Artesanal-1943220082436524/</p>

9/10/2018	Taller de Registro Contable	Formalización Empresaria 1	Se identifica el carácter informal que se le da a la contabilidad	Se desarrollo el taller de contabilidad basica, fortaleciendo las habilidades contables de la comunidad Kokonuko. De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se identificaron cuatro (4) cuentas contables: Fondo comunitario, Apoyos economicos, Ventas, Materia Prima.	13	Acta de reunion Escaner Registro Contable
9/10/2018	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. Respecto al inconveniente con la materia prima de origen natural, en conjunto con la diseñador el grupo llego al censo de trabajar con Hilo industrial para poder responder a la produccion, y la lana natural se guardara para mas adelante	Se desarrolla el taller de costos, fortaleciendo la organización interna, se logró costear la linea de mochilas con base en lana natural e hilo industrial; el costo del producto se compone de mano de obra, materia prima y descuento de fondo comunitario. Se definio un pago fijo de mano de obra dependiendo el tamaño de la mochila. Se establecio la lista de precios, conociendo con exactitud la utilidad del producto.	12	Acta de reunion Acta de asistencia (aprobación) Simulador de costos dinamico Lista de precios Formato "Lista de precios Kokonuko" entregado a la comunidad
16/10/2018	Las redes sociales una estrategia de ventas	Comercialización y mercadeo	La comunidad no cuenta con redes sociales, ni cuenta con correo electronico grupal, no tienen mucho conocimiento sobre el manejo de las redes sociales	Se realizó el taller de redes sociales, donde se explicaron conceptos basicos para el manejo de las redes (Cargue de imágenes, publicaciones, actualizacion de informacion, foto de perfil, foto de portada, agregar amigos, etc). Como resultado se creo correo electronico y facebook	11	Acta de reunion Link Facebook: https://www.facebook.com/Kokonuko-Grupo-Artesanal-1943220082436524/ Correo Electronico: kokonukogrupoarteanal@gmail.com

2/11/2018	Taller de Manejo de Inventario	Formalización Empresaria 1	Aunque es una comunidad de seguimiento, se evidencia que Kokonuko 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	Se socializa el formato de inventario y se diligencia con los productos aprobados por el área de diseño, se identifica que cantidad de producto tienen y que valor tiene su inventario	8	Acta de asistencia Formato de inventario
2/11/2018	Gestión y control de materia prima	Comercialización y mercadeo	No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	De acuerdo a las necesidades del grupo, se implementó un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado. Se diligenció el formato hasta la fecha	8	Acta de asistencia Formato gestión y control de materia prima
9/11/2018	Socialización primer desembolso vigencia 2018	Formalización Empresaria 1	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"	3	Acta de reunión

9/11/2018	Taller de Manejo de Inventario	Formalización Empresaria 1	Aunque es una comunidad de seguimiento, se evidencia que Kokonuko 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	Se socializa el formato de inventario y se diligencia con los productos aprobados por el área de diseño, se identifica que cantidad de producto tienen y que valor tiene su inventario	3	Formato de Inventario Acta de reunión
-----------	--------------------------------	----------------------------	---	--	---	--

PROMEDIO DE ASISTENTES POR REUNION	9 ASISTENTES
---	---------------------

EVIDENCIA FOTOGRÁFICA POR COMUNIDAD

- Paisaje y comunidad



- Producto







- Manos



- Asesor trabajo en campo

