



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 COMRCIAL A LA COMUNIDAD MAYAPO DE LA ETNIA WAYUU

Presentado por:

LAURA MARCELA ACERO MARQUEZ

Asesora Comercial

16 de noviembre de 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 informe 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



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



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



DESARROLLO DE ACTIVIDADES:



Durante el desarrollo de las actividades y talleres en la comunidad de Utaitu ubicados en el municipio de Uribía la guajira, es un grupo nuevo dentro del programa con muchas ganas de aprender todo lo que Artesanías de Colombia les viene a enseñar.

Por ser un grupo nuevo no tienen participación en mercados nacionales, y en cuanto a su organización interna no tienen un registro de contabilidad, no cuentan con un registro de inventario, no llevan un registro de materia prima, no realizan costeo de sus productos, no tienen una lista de precios ni llevan una agenda de clientes.

Una vez realizado el check list a la comunidad dimos inicio a los talleres del **eje de formalización empresarial** donde la comunidad aprendió a registrar todos los asientos contables en el libro de contabilidad, aprendió a llevar un registro de inventarios por cada línea de producto organizado, entendió lo importante que es llevar un registro de la materia prima dada a cada artesana con el fin de no mal gastar la materia prima suministrada.



La comunidad tuvo un avance importante el cual fue formalizarse como una asociación a quien denominaron WOLUNKA, una vez conociendo la importancia y los beneficios que tienen estar legalmente constituido.

En los talleres del **eje de comercialización y mercadeo** la comunidad aprendió a calcular cual es el costo de sus productos, así como a fijar precios a cada línea utilizada, valoro la importancia que tiene llevar una agenda de clientes que le permita tener comunicación permanente con los clientes y de esta forma fidelizarlos, perdió el miedo a hablar en público y a ofrecer sus productos, logramos crear una página en Facebook que le permita interactuar con posibles clientes que le puedan hacer pedidos a través de esta plataforma digital.



En constancia de lo anterior firmo a los

