





PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA

Asesoría comercial a la Comunidad Polines Chindau, Chigorodo - Antioquia

Andrés Huertas Santizo Asesor Comercial Regional Antioquia – Otras Regiones.

Bogotá, D.C. 2018













Introducción

Debido al reconocimiento otorgado a las comunidades Indígenas por parte de la constitución colombiana de 1991, distintas organizaciones han guiado sus esfuerzos en la formulación de distintos programas y proyectos que les permitan a dichas comunidades fortalecer un proceso de apertura con otras estructuras sociales no solamente en materia socio-cultural sino también en materia económica.

Gracias a esta apertura económica entre las estructuras socio-culturales indígenas y la estructura civil ordinaria se desarrolla el convenio interadministrativo celebrado entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia el cual tiene como finalidad desarrollar y dar cumplimiento al Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras – NARP-.

Por tal motivo, dicho programa tiene tres grandes líneas de enfoque las cuales permiten generar una estructura metodológica estable capaz de formalizar un proyecto productivo para las comunidades indígenas sin dejar de lado sus creencias ancestrales, dichas líneas o enfoques son; enfoque social, enfoque de diseño y el enfoque comercial.

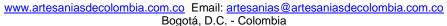
Desde este punto de vista, cada una de las líneas ya mencionadas generan un acompañamiento continuo a las comunidades con el fin de generar un puente de respeto entre las costumbres y tradiciones indígenas reflejadas en sus artesanías frente a una participación mas activa en distintos mercados. Dicho de otra manera, el acompañamiento de las tres líneas mencionadas con anterioridad tiene como enfoque permitir la transición de productos artesanales de alta calidad sin que estos se vean vulnerados en su representatividad como símbolo indígena dentro de un proceso de apertura comercial.



Por tal motivo la línea comercial tiene como objetivo brindar herramientas claras a las comunidades indígenas para entender y manejar los distintos aspectos que



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29









conforman el campo organizacional, empresarial y comercial que gira entorno a los distintos proyectos de enfoque productivo-empresarial. Así pues, en el marco de este programa, a continuación, se presenta el segundo informe de actividades respectivo al enfoque comercial de la región de Antioquia – Otras Regiones tales como; Polines Chindao (Antioquia), Pueblo Rico (Risaralda), ASOMITIVA, Sueños de Oro (Villa Conto - Choco) y Arte Masái (Quibdó - Choco).

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 Antioquia Otras Regiones.













DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Las actividades de este informe son una relación tipo informe del proceso de acompañamiento y capacitación realizados por el asesor comercial Andrés Huertas Santizo a la comunidad de Polines Chindau ubicada en el municipio de Chigorodo - Antioquia durante el segundo semestre del año 2018.

En este ciclo de viajes el asesor comercial buscó fortalecer las distintas plataformas estratégicas de las comunidades mediante la definición descripción desarrollo y aplicación de metas, objetivo general, misión y visión para cada comunidad; por otro lado, se afianzaron las respectivas listas de precios y simulación de costos a los respectivos productos manejados por las distintas asociaciones.

Por otro lado, también se desarrolló y fortaleció los procesos de desarrollo de los respectivos estatutos de asociación por la comunidad, como resultado de estos procesos, dos sociedades ya cuentan con sus respectivos registros en cámara de comercio.

Polines Chindau – Embera Katío, Chigorodo – Antioquia (Primer Visita)

En el transcurso del 12 de junio al 17 de julio, más exactamente del 29 de junio al 8 de Julio, el asesor comercial de Antioquia se encontró apoyando el evento Expoartesano Medellín 2018, brindado asesoría comercial a las distintas comunidades indígenas participantes en dicho evento, así como en el desarrollo de la respectiva rueda de negocios.

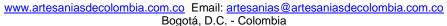
Al finalizar Expoartesano 2018, la noche del 12 de julio el asesor comercial viaja hacia el municipio de Chigorodo, con el fin de estar del 13 de julio al 16 de julio en visita de campo a la comunidad Embera Katio (Polines Chindao). En este orden de ideas se dio desarrollo a las siguientes actividades.



Se dio con una pequeña presentación por parte del asesor comercial frente al programa que se viene desarrollando con Artesanías de Colombia, de manera



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29











posterior, se realizó un sondeo en donde su objetivo principal era identificar los posibles vacíos que la comunidad pudiera tener en los distintos temas que se trabajarían en los talleres, para ello las preguntas de sondeo se muestran a continuación.

- ¿Qué entendemos por contabilidad?
- o ¿Qué entendemos por registro?
- o ¿Que entendemos por registro contable?
- o ¿Qué entendemos por ingreso y egreso?
- o ¿Qué entendemos por un fondo comunitario para los artesanos?
- o ¿Cómo sé que el precio de venta de un producto es él indicado?
- o ¿Tenemos algún método para establecer precios a nuestros productos?
- o ¿Cómo controlo la materia prima y los productos que ya tengo hechos con los otros artesanos?

Al escuchar las respuestas dadas por la comunidad el asesor comercial estableció que lo más propicio era seguir esas preguntas iniciales como la hoja de ruta a seguir para el desarrollo de las actividades programadas con la comunidad.

En ese orden de ideas, se empieza a dar una definición sencilla de que se puede entender como contabilidad uniéndolo de manera simultánea con una definición de que es un registro encaminado a la contabilidad, hasta ese punto la comunidad artesana no mostro ninguna dificultad ante el desarrollo de los temas, se presentó cierta dificultad de entendimiento cuando se desarrolló o definió los conceptos de ingreso y egreso, duda expuesta por la artesana Maria Libia Bailarín al expresar que no quedaba claro que era un ingreso y que era un egreso.

Con otro sondeo se puede identificar que la duda que tienen es una confusión generada por tales nombres (egreso y egreso), ante esto el asesor decide hacer una explicación de imaginarios paralelos, en donde expone que se entendiera al ingreso y al egreso como los bolsillos de la ropa que se usa diariamente. El ingreso lo llamaremos mi bolsillo o el bolsillo de la plática, que es donde guardamos cada pago que nos realizan y debemos registrar.

Mientras que el otro bolsillo será conocido como el bolsillo de las deudas o el de egreso, el cual tiene como función dar dinero para el pago de distintas deudas o compromisos que la sociedad artesana tenga. Con esta explicación la comunidad afianzo de manera primaria los términos básicos relacionados a los registros contables.

En ese orden de ideas, de manera posterior se desarrolló un taller práctico en donde se les indico unas situaciones de registro contable a la comunidad, en donde ellos de manera grupal tomaban la decisión de en donde registrar cada movimiento.











Posteriormente, se hace entrega de un libro de registro contable el cual será utilizado para llevar cada uno de los movimientos del fondo comunitario. Por tal motivo el día 13 de julio siendo las 3:21 PM, con 17 testigos presenciales la comunidad artesanal de Polines Chindao crea su respectivo fondo comunitario artesanal. Con un registro inicial de (323.000) trescientos veintitrés mil pesos. Las dos personas responsables del fondo elegidas de manera unánime por la comunidad fueron Blanca Inés Bailarín identificada con número de cedula 1.038.800.313 y como tesorera Amalia Carupia con numero de cedula 43.147.914.

Después de la creación y registro del fondo, se da una explicación concreta que recopila lo trabajado durante el transcurso del día, así como también se explica de manera más profunda el desarrollo de la primera parte del taller de registro contable. La sesión se levanta siendo las 4:30 PM.

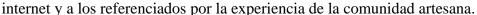
De manera continua el día 14 de julio inicia con un recuento de la jornada anterior. Posteriormente, se da inicio a la segunda parte del taller el cual consistió en organizar tres grupos, el asesor les iba planteando otras situaciones de registro contable con un poco más de dificultad, para ello se empieza a incluir dentro de los ejercicios compra de materias primas en grandes cantidades, así como la venta de artesanías en distintas cantidades, así como el pago de acreedores y envíos de materia prima y artesanías a otras partes del país.

La inclusión de artículos como materias primas tenía como objetivo buscar la forma de anclar los siguientes temas a tratar durante los otros días de jornada tales como costos y colocación de precios a los productos y manejo de inventarios.

El taller se detuvo a las 12:15 del mediodía debido a que hubo una reunión del cabildo menor dentro del asentamiento. El desarrollo del taller se reanuda a la 1:30 pm, debido a la naturaleza de las situaciones expuestas a las artesanas ellas manifiestan que no entiende muchas cosas de los ejercicios a desarrollar, por tal motivo empezamos a desarrollar los ejercicios de manera participativa.

Después de aclaradas las dudas se da una explicación inicial referente a costos, lo cual hace que la comunidad artesana empiece a identificar la importancia de conocer el valor de la materia prima a la hora de registrar los distintos movimientos contables dentro de los respectivos registros.

El día 15 de julio el asesor inicia la jornada con un diagnóstico de los conceptos manejados hasta el momento y la claridad existente frente a ellos por parte de la comunidad artesanal. Después de ello se da una explicación inicial frente al manejo de costos y colocación de precios a los productos de manera manual, teniendo en cuenta que la comunidad informa que no disponen de una gramera, por tal motivo se manejan pesos registrados a productos de materia prima similares registrados en













Posteriormente la comunidad se organiza en varios grupos se les entrega materiales de trabajo entre ellos papel periódico, temperas, marcadores y lápices; el ejercicio se desarrolló de la siguiente manera, cada grupo deben dibujar un numero de artesanías, que les gustaría vender, posteriormente deberían frente a cada dibujo realizar la lista de materiales usados con sus respectivos precios, después deberían calcular el costo de cada producto, de manera paralela en otro papel periódico deberían realizar los respectivos registros contables teniendo en cuenta que cada producto deberían comprarlo porque no lo tenían dentro de la comunidad.

Posteriormente tuvieron que fijar precios de venta con un porcentaje de ganancia del 3% del 4% y del 5% por último los artesanos deberán explicar a sus compañeros el proceso que realizaron para fijar los respectivos precios, así como los registros contables que desarrollaron, esto a su vez con miras a tratar de vender sus productos al público quienes eran los artesanos que se encontraban sentados

Siendo las 12:30 del mediodía se pausa el taller debido a una actividad programada por la comunidad, la actividad del taller se retoma a la 1:08 PM y finaliza a las 3:00 PM, desde las tres de la tarde hasta las 4:43 PM solucionando dudas existentes que dejo el taller.

Para el día 16 de julio último día de la jornada, se estableció como objetivo realizar una apertura del tema de inventarios, en ese orden de ideas, se da una explicación inicial sobre ¿Qué es un inventario?, ¿Por qué son necesarios los inventarios?, ¿Cada cuánto se debe realizar un inventario?, ¿Cómo se realiza un inventario? Por último, se solucionan dudas y hacen aclaraciones frente al tema de inventarios y a los temas trabajados dentro de la jornada. La sesión finaliza a las 12:30 del mediodía

Los días 17 y 18 de julio son utilizados con el fin de realizar el respectivo cargue de la documentación y actualización de la información en la plataforma BOX.

Segunda Visita 02 de agosto – 06 de 2018.

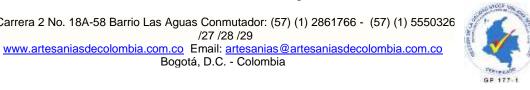
El segundo ciclo de viajes referidos a este informe inicia la noche del jueves 02 de agosto hasta la madruga del 06 de agosto cuando el asesor comercial retorna a la ciudad de Medellín.

Durante este recorrido, el acompañamiento realizado por el asesor comercial estuvo enfocada a los siguientes aspectos:

- ¿Qué es una división del trabajo?
 - ¿En qué consiste la división del trabajo organizacional?
 - Elección de las respectivas mesas de trabajo primarias.
 - Desarrollo Taller de Fortalecimiento Organizativo.

Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29













- ¿Qué es una Divisa?
- Venta de Artesanías en moneda extranjera (Dólar)
- ¿Qué son los Registro de Inventarios?
- Desarrollo Taller de Asociatividad.
- ¿Para qué sirven los estatutos?

Los ítems relacionados con anterioridad fueron tomados como la respectiva hoja de ruta para desarrollar en comunidad. Así pues, la jornada de capacitación inicia el día 03 de agosto de 2018 con un pequeño recuento de los temas trabajados en la primera visita realizada a la comunidad, con el fin de evaluar el nivel de comprensión y de retención que mantiene la comunidad frente a los temas tratados, este ejercicio tomo un tiempo de una hora.

Posteriormente la jornada se enfoca de manera inicial a clarificar la relación existente entre el tipo de organización que se quiere conformar y los distintos tipos de organizaciones o sociedades que la ley colombiana reconoce para su conformación.

Partiendo de dicha explicación, la comunidad reconoció la importancia de conformarse como una sociedad de artesanos sin ánimo de lucro, para ello se les dio jun tiempo prudencial de deliberación.

Posteriormente los asistentes al taller adquieren el compromiso de crear un borrador del respectivo estatuto de conformación de la Sociedad de Artesanos Sin Ánimo de Lucro Polines Chindao. De manera continua, el día 04 de agosto de 2018 se desarrolla la jornada con el análisis y explicación de pago con otras divisas, como una forma de pago distinta al peso colombiano, esta explicación se desarrolla como una solicitud expresa de la artesana líder de la comunidad.

El pago de artesanías en otras divisas genero bastantes dudas relacionadas a que el pago de dólares significaba menos dinero; pero al explicarles, que al cambiar el dólar a pesos este podría llegar a significar un mayor ingreso teniendo en cuenta los días en que el precio del mismo puede aumentar o disminuir.

De manera posterior se desarrolló la respectiva explicación programada frente al registro de inventarios. A su vez este tema genero molestias al explicarles que era un registro de las artesanías

que se realizaban indicando que este tipo de cosas estaban mal porque no las dejarían tejer de manera libre.











La discusión finalizo cuando se explicó que el registro de inventario se utiliza solamente para llevar un conteo de las artesanías que se crean por parte de los artesanos con el fin de darles un movimiento y que estas no se pierdan estancadas. Después de dicha explicación se procedió a realizar el taller ejercicio de registro de inventario con una participación bastante óptima.

Posteriormente, para el día 05 de agosto del 2018, se inicia la respectiva explicación y aclaración de ¿Qué es?, ¿Para qué sirve? La división de trabajo organizacional dentro de una sociedad, posteriormente, se hace la respectiva división de trabajo teniendo en cuenta los perfiles que se requieren dentro de la Sociedad de Artesanos Sin Ánimo de Lucro Polines Chindau.

Dentro de esta división de trabajo, se elige como responsable del libro diario contable a la señora mayor de edad quien expresa en su voluntad querer desempeñar dicho rol a la señora Maria Libia Bailarín Domico.

Por otro lado, se escoge de manera libre y sin presión alguna a la señora Gladys Cano Bailarín como secretaria de las respectiva Sociedad de artesanas Sin Ánimo de Lucro Polines Chindau. Manteniendo dicha temática, como responsable del libro de inventario la comunidad escoge al señor Arles José Catan Bailarín, como expresa voluntad de los respectivos asistentes; el señor Arles José expresa su voluntad y sin precisión alguna, de ser el responsable de mantener el registro del respectivo libro de inventario de la Sociedad de Artesanos Sin Ánimo de Lucro Polines Chindau.

Tercer visita 30 agosto – 03 septiembre de 2018

El desarrollo de esta jornada con la comunidad Polines Chindau inicia con el viaje del asesor la noche del 30 de agosto de 2018, ya estando en comunidad el día 31 de agosto de 2018 el asesor realiza un sondeo general de los temas trabajados hasta el momento con el fin de medir los niveles de apropiación de los mismos.

El asesor comercial observa un manejo aceptable de los distintos temas trabajados con la sociedad Polines Chindau; sin embargo, se identifica que en materia organizacional todavía se encuentran claros vacíos, así como también frente al cálculo de costos. Por iniciativa de la artesana líder y tres asistentes más informan que les gustaría mejorar y aprender nuevas formas de vender sus artesanías.











Teniendo en cuenta esta situación, se toma como hoja de ruta los siguientes temas dentro de esta visita a comunidad:

- ¿Cómo Creamos un estatuto? Taller de acción Participativa
- Creemos una división organizacional Taller de acción Participativa creación organigrama
- Formulemos nuestra lista de precios para entender los costos de nuestras artesanías
- Estrategias de venta, nuevos caminos para crecer.

De esta manera, el primer día de la jornada fue el 31 de agosto de 2018, iniciando con una explicación de refuerzo sobre la importancia de los estatutos, de manera continua se le da unas instrucciones de cómo desarrollar el taller que se va a implementar y cuál es la finalidad del mismo.

La metodología utilizada para este taller consistió en darles una hoja de ruta de cómo se debe construir un estatuto para la sociedad de artesanos de Polines Chindau, con esta hoja de ruta se le proporciona los materiales necesarios para que los artesanos se reúnan en grupos y traten de formular entre todos las distintas partes que conforman un estatuto y de manera posterior se realiza una jornada de retro alimentación con los distintos grupos; dejando con ello como compromiso la formulación de una proyección del estatuto de la sociedad.

Es necesario que a su vez dentro de esta jornada la misma comunidad vio la necesidad de elegir la respectiva junta directiva de la sociedad, cabe resaltar que hasta este momento la comunidad no expresaba necesidad alguna en elegir una junta directiva para la sociedad, salvo los roles que manejaran dineros; después del ejercicio se pudo identificar un cambio considerable frente a esta forma de pensar.

El segundo día de capacitación se desarrolla el 01 de septiembre de 2018, inicia con una explicación aclaratoria de los distintos sub temas que componen el tema de costos, posteriormente se propone a la comunidad de manera conjunta con el asesor a contabilizar los distintos costos de las artesanías que tienen hechas dentro de la sociedad, ante esta propuesta la sociedad accede a desarrollar el ejercicio; de manera paralela entre la comunidad y el asesor empiezan una jornada de formulación de costos y de la lista de precios de manera manual por los artesanos y de manera automatizada (control realizado por el asesor) de los posibles costos manejados por cada artesanía.



La jornada finaliza con un número determinado de artículos con sus respectivos costos y registrados dentro de la respectiva lista de precios.





Bogotá, D.C. - Colombia







El día 02 de septiembre de 2018, se desarrolla la tercera jornada de capacitación planeada para la sociedad polines Chindau; esta se enfoca con un taller de acción participativa en donde el grupo se divide en varios grupos y tienen como finalidad identificar tres productos artesanales que para criterio de ellos son más difíciles de posicionar dentro del mercado, sobre estos productos deben formular según indicaciones y explicaciones del asesor nuevas formas de hacer el producto artesanal más llamativo para el mercado.

Debido a este ejercicio la comunidad identifico como posibles estrategias, formular nuevas plataformas de comercializar las artesanías de la sociedad, entre ellas se identificaron tres; desarrollar una página web, crear vías de comunicación constante mediante la aplicación de WhatsApp; crear un portafolio de productos no solamente en físico sino también digital mediante plataformas como Facebook e instagram; mediante del uso de la plataforma Twitter publicar con cierta regularidad promociones que puedan llamar la atención de posibles compradores.

Sin embargo, ante estas propuestas la misma comunidad identifica que estas plataformas deben ser manejadas por personas que no se encuentren viviendo dentro del asentamiento debido a que dentro del mismo no hay señal de internet; para ello quedan de pensar e identificar uno de los jóvenes participantes dentro de la sociedad que viva en Chigorodo o tenga una constante asistencia al municipio con el fin de mantener actualizadas dichas plataformas.

Por otro lado, la comunidad también identifico como posible estrategia de venta y comercialización de sus productos empacarlos dentro de bolsitas o sobres herméticos, esto con el fin de darle una sensación de organización al producto en sí, esta propuesta es realizada de esta manera porque la sociedad es consciente de los costos que podría generar de manera inicial crear bolsas personalizadas mientras se posicionan los artículos.

Esta jornada finaliza con el retorno de asesor comercial a la ciudad de Medellín la noche del 03 de septiembre de 2018.

Diagnostico comercial situacional de la comunidad.

En materia del eje de fortalecimiento empresarial, la comunidad paso por un proceso de acompañamiento total en cada uno de los temas que componen dicho eje, a la fecha ya cuentan con

el uso y manejo de los respectivos soportes contables, de igual manera maneja de manera propia su respectivo libro de inventarios con codificación propia por producto.











En materia organizacional, actualmente la comunidad Polines Chindau se encuentra en proceso para el registro de su grupo de artesanas como una sociedad sin ánimo de lucro, esta actividad está sustentada por la redacción del respectivo estatuto de conformación para ser registrado de manera posterior en la cámara de comercio respectiva, otro aspecto que sustenta dicho proceso es la conformación de un fondo de ahorro programado con un aporte por artesano del 3% sobre el valor de cada venta que realice.

Continuando con la línea organizacional, la sociedad de artesanas de Polines Chindau cuenta con su respectiva plataforma estratégica, de la cual se desprende una división de trabajo organizacional, permitiendo con ello que cada artesano ejerza un rol especifico para el beneficio de la sociedad.

En cuanto al eje comercial y de mercadeo, se puede evidenciar un avance en el registro y control de materias primas, acción que anteriormente no se tenía en cuenta dentro de las tareas cotidianas para desarrollar productos artesanales. Continuando con esta etapa de fortalecimiento, se pudo vincular el proceso de costeo como una actividad inherente al proceso de producción de cualquier producto, teniendo en cuenta la importancia de este a la hora de determinar el precio de venta de las artesanías.

Con relación a la participación del producto en otros mercados se desarrollaron y formalizaron las respectivas estrategias de comercialización, de promoción, de diferenciación por producto como también por precio, de fidelización de clientes y estrategias de acceso a plazas, así como distribución de productos.

De manera paralela también se desarrollo un proceso de fortalecimiento para el desempeño de los representantes de la comunidad en ventas, mediante ejercicios de fortalecimiento de discurso, identificación de clientes y metodologías de expresión oral utilizadas en espacios tales como teatro o mitings políticos.

Por último, en la actualidad la comunidad esta enfocando varias de sus estrategias al fortalecimiento de ventas mediante plataformas web, para ello esta en construcción su sitio web y las respectivas fanpage de distintas redes sociales.













Evidencia Fotográfica

Polines – Embera Katio (Primera Visita)

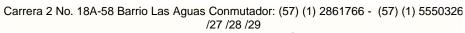




















Polines – Embera Katio (Segunda Visita)





















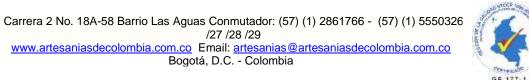
Polines – Embera Katio (Tercera Visita)



Cordialmente,













NOMBRE Andrés Huertas Santizo **CEDULA** 317 374 33 60





