



Anexo N° 1: FORMATO DE DOCUMENTACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN PÚBLICA.

Por favor responder de forma concreta y usando el lenguaje más claro posible

(1) IDENTIFICACIÓN¹

Las siguientes preguntas buscan conocer la generalidad y características de la buena práctica de cualquier nivel.

Fecha de diligenciamiento	6/12/2021		
Nombre de la entidad	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Nombre de la dependencia o área	Grupo de Relación con el Ciudadano
Nombre de la persona que diligencia el formato	Tatiana Mireya Román	Cargo	Coordinadora
Correo electrónico institucional	tromanr@mincit.go v.co	Número de contacto celular	3112281451
Tipo de estrategia de identificación de la buena práctica (marque según corresponda con una x el tipo de estrategia)	<input checked="" type="checkbox"/> Identificación interna <input type="checkbox"/> Identificación por indagación. <input type="checkbox"/> Identificación por asesoría.	Nivel de la buena práctica (marque según corresponda con una x el nivel de la buena práctica) ³	<input checked="" type="checkbox"/> De primer nivel <input type="checkbox"/> De segundo nivel

¹ Para orientar el diligenciamiento con respecto a qué es una buena práctica de gestión pública, tipo de buenas prácticas y demás información relacionada debe consultar la Guía metodológica para la clasificación y documentación de buenas prácticas de gestión pública.

³ Un primer nivel, aquellas que reflejan aprendizajes y ejemplifican acciones desarrolladas por las entidades u organismos de la gestión pública. Un segundo nivel, aquellas que resuelven necesidades o problemas puntuales de la gestión pública demostrando que funcionan bien y cuentan con buenos resultados.



	<input type="checkbox"/> Identificación por campañas temáticas ² .		
¿Qué nombre describe mejor la buena práctica?	Proyectos productivos enfocados a la población indígena		
1. ¿Cuál fue el propósito/objetivo de la buena práctica?	<i>El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo brindará apoyo para el fortalecimiento de micronegocios conformados por víctimas del conflicto armado interno pertenecientes a comunidades indígenas y afrodescendientes, mediante la implementación de estrategias que favorezcan sus capacidades para la inserción a mercados.</i>		
2. ¿Qué metodología se usó para desarrollar la buena práctica?	<p>Alistamiento: Esta etapa contempla las actividades necesarias para la planificación y el inicio de las actividades previstas en el marco de la estrategia, dentro de ellas se encuentran:</p> <ol style="list-style-type: none">1. La contratación del equipo técnico que desarrollará el acompañamiento a los participantes.2. El ajuste metodológico y en los lineamientos para el abordaje de los contenidos con las comunidades étnicas.3. La capacitación y proyección del plan de trabajo para el desarrollo de los objetivos previstos en la propuesta.4. Los primeros acercamientos, espacios de socialización y concertación con los líderes de las comunidades para el inicio del proceso. <p>Diagnóstico y formulación del plan de trabajo para cada negocio colectivo: Las acciones de esta etapa se centran en realizar el diagnóstico de los negocios colectivos y las organizaciones</p>		

² Se sugiere consultar la Guía metodológica para la clasificación y documentación de buenas prácticas de gestión pública, especialmente el apartado de identificación de buenas prácticas de la gestión pública con el fin de seleccionar cuál fue la estrategia utilizada.



que los representan, con el propósito de identificar las fortalezas y los vacíos en torno a la atención de los requerimientos del mercado. Para ello, se desarrollarán las siguientes acciones:

1. Socialización de los alcances de la ruta, la propuesta metodológica y los compromisos.
2. Aplicación de los instrumentos de diagnóstico a los negocios colectivos y las organizaciones que los representa.
3. Concertación con las organizaciones que representan los negocios colectivos seleccionados del Plan de Trabajo con el que se desarrolla el acompañamiento.
4. Establecimiento de compromisos en el marco del acompañamiento.
5. Identificación de los micronegocios que hacen parte de los negocios colectivos seleccionadas

Impulso al crecimiento financiero.

Esta etapa se propone como estrategia para sensibilizar y motivar a las organizaciones acompañadas frente a la importancia de acceder a instrumentos financieros que apalanquen el negocio colectivo y/o dependiendo de los casos, los micronegocios para los que se considere viable. Contempla tres ejes estratégicos: i) Educación Financiera, ii) Acompañamiento en Finanzas Personales y iii) Acercamiento con instrumentos financieros. PNUD facilitará el acercamiento de los negocios colectivos con los posibles intermediarios financieros pertinentes en el territorio, y dependiendo de las características de cada negocio colectivo se evaluará la pertinencia de los potenciales instrumentos financieros. La vinculación efectiva o no del negocio colectivo a estos instrumentos dependerá de la voluntad y capacidad de los



participantes. Para su implementación se plantea la siguiente ruta:

1. Aproximación por parte del equipo técnico a los cuadros directivos de la Organización
2. Jornadas de empatía y sensibilización frente a la importancia de los aspectos financieros al interior del negocio.
3. Identificación de potenciales instrumentos financieros, según resultado del diagnóstico y capacidades, con el fin evaluar la pertinencia de los mismos.
4. Apoyo en la gestión y/o articulación con el intermediario financiero que corresponda, según resultado de instrumento de diagnóstico y capacidades.

Ruta de Fortalecimiento Comercial a Negocios Colectivos.

1. Asistencia técnica individual, la cual podrá ser presencial o virtual según se acuerde, para los negocios colectivos, orientada a adquirir competencias de negociación, planificación y administración requeridas para la operación comercial.
2. Co-construcción de la estrategia de comercialización de cada uno de los negocios colectivos, partiendo de su visión de desarrollo.
3. Adelantar acciones relacionadas con la Estrategia de Branding, como mecanismo de promoción ante los diferentes espacios comerciales, incluida la preparación para participar en eventos empresariales tales como ferias, mercados campesinos, misiones comerciales, plataformas comerciales, entre otros. Cada uno de los negocios colectivos en la ruta de fortalecimiento, de acuerdo con sus prioridades podrá adelantar aspectos como: diseño o rediseño de la marca, identidad corporativa, desarrollo de material POP, diseño de empaques, etiquetas, etc.
4. Coordinar y asegurar la participación de los negocios colectivos en ferias y/o eventos empresariales a través de los



	<p>cuales se puedan generar nuevos contactos para dinamizar su ejercicio comercial.</p> <p>5. Actividad para el apoyo a la implementación de las acciones de los negocios colectivos.</p> <p>Monitoreo, Seguimiento y Evaluación</p>
1. ¿Qué tipo de material se elaboró y desarrolló a partir de la buena práctica, si aplica?	N/A
2. ¿Cuál es el periodo en el que se desarrolló de la buena práctica?	Julio – diciembre 2021
3. ¿La buena práctica ha recibido algún tipo de reconocimiento interno o externo?	No
(2) DESCRIPCIÓN DE LOS ATRIBUTOS DE LA BUENA PRÁCTICA⁴ Las preguntas en este apartado buscan conocer el cumplimiento de las características o atributos de la buena práctica.	
Las siguientes dos preguntas deben ser contestadas para las prácticas de cualquier nivel	
4. Señale de qué forma es pertinente y adecuada al contexto en donde se implementó	Esta práctica dispone de una serie de estrategias orientadas a la inserción efectiva de las comunidades participantes y sus negocios a mercados, que favorezcan no solo la venta de sus productos sino sus condiciones de generación de ingresos a partir de ventas rentables y sostenidas.
En el caso de ser una buena práctica de segundo nivel debe responder adicionalmente las siguientes preguntas:	
5. ¿Cuál fue la situación, necesidad o problema específico que se atendió, mejoró u optimizó con la buena práctica?	El desarrollo de diagnósticos participativos permitió identificar por parte de las beneficiarias las siguientes situaciones que requerían fortalecimiento:

⁴ Para orientar el diligenciamiento con respecto a qué es una buena práctica de gestión pública, tipo de buenas prácticas y demás información relacionada debe consultar la Guía metodológica para la clasificación y documentación de buenas prácticas de gestión pública.



	<ol style="list-style-type: none">1) El negocio colectivo no está registrado en la plataforma de "Compra Lo Nuestro".2) El negocio colectivo no cuenta con el diagnóstico de la herramienta Softwhere.3) La organización o algunos miembros por separado requieren apoyo para la identificado un aliado con alto potencial para comprar la producción del negocio.4) El negocio colectivo requiere apoyo para la identificación de ferias y/o eventos empresariales estratégicos para sus actividades de promoción. <p>Las acciones anteriores, contribuyen al cierre de brechas de comercialización y fortalecimiento a la actividad productiva impactando la capacidad de generación de ingresos de la comunidad beneficiaria.</p>
<p>6. ¿Cuáles fueron los resultados alcanzados por la buena práctica?</p>	<p>A partir de las necesidades identificadas de manera participativa, se logró establecer un plan de trabajo con acciones orientadas a:</p> <p>Fortalecimiento de capacidades para ilustrar el funcionamiento y registro en la plataforma de "Compra lo Nuestro" y la herramienta Softwhere.</p> <p>Ejecución de talleres de fortalecimiento con las siguientes temáticas ¿Cómo identificar el perfil del cliente?, ¿Cuáles son los requerimientos de calidad que exige el mercado? y ¿Cómo afecta la fluctuación precios el mercado?, ¿Cómo identificar el canal de distribución más conveniente? Conocimientos sobre los estándares de calidad que exigen los aliados comerciales y potenciales, elaboración de la Ficha Comercial de la organización, Identificación de inversiones requeridas para la eficiente operación comercial colectiva.</p>



	<p>Las acciones relacionadas anteriormente permitieron dejar capacidad instalada para realizar procesos de autogestión del Comité Comercial con aliados potenciales lo cual se reflejó en el cierre de alianzas comerciales con nuevos socios.</p> <p>Así mismo se dio una mejora del Modelo Logístico de la comercialización colectiva, se realizó la entrega de insumos y activos productivos y el financiamiento para la participación en dos de ferias y/o eventos empresariales estratégicos.</p> <p>Lo anterior, contribuyo al mejoramiento de las condiciones de negociación de las comunidades, no solo con un excedente económico sino con ajustes en procesos que generen eficiencias para reducción de costos y/o la identificación de nuevos productos o negocios a partir de un diagnóstico de necesidades realizado por las beneficiarias</p>
7. ¿Qué hace que la buena práctica pueda ser sustentable en el tiempo (pueda mantenerse y producir efectos duraderos)?	Procesos de fortalecimiento previos que permitan que las comunidades cuenten con la oferta en términos de calidad y cantidad requeridas por el mercado, posean las capacidades necesarias para la negociación y administración, y cuenten con las capacidades físicas requeridas en la operación comercial.
(3) CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DE LA BUENA PRÁCTICA⁵	
Las siguientes preguntas buscan brindar información para evaluar y seleccionar las buenas prácticas	
Los siguientes criterios aplican tanto para el primer como el segundo nivel de buena práctica⁶	
8. CREATIVIDAD: ¿Qué nuevas ideas o soluciones se implementaron con la buena práctica?	El trabajo articulado y participativo de la comunidad para centrarse en identificar y fortalecer capacidades para disminuir las brechas

⁵ Para orientar el diligenciamiento con respecto a qué es una buena práctica de gestión pública, tipo de buenas prácticas y demás información relacionada debe consultar la Guía metodológica para la clasificación y documentación de buenas prácticas de gestión pública.

⁶ Los alcances de cada criterio se encuentran en la Guía metodológica para la clasificación y documentación de buenas prácticas de gestión pública.



	existentes entre lo que el mercado necesita y la capacidad real que tienen las comunidades para atenderlo
9. CREATIVIDAD: ¿Qué cambios fueron generados a partir de la exploración en escenarios de ideación y experimentación ⁷ ?	Co-construcción de la estrategia de comercialización de cada uno de los negocios colectivos, partiendo de su visión de desarrollo.
10. POTENCIAL DE APRENDIZAJE: ¿La práctica es comprensible gracias a su sencillez y el lenguaje claro utilizado en su desarrollo?	Si
11. POTENCIAL DE APRENDIZAJE: ¿cómo se preservó en la entidad el aprendizaje derivado de la buena práctica?	Se mantienen los aspectos metodológicos, con el fin de implementar acciones de trabajo articulado con las comunidades para la definición de estrategias orientadas al fortalecimiento comercial a futuro
12. EFICACIA: Califique el nivel de logro alcanzado con la implementación de la práctica	Actualmente se encuentra finalizando la ejecución del programa, por lo tanto, es necesario contar con el informe final de ejecución para dar respuesta a este ítem
En el caso de ser una práctica de segundo nivel le aplican adicionalmente los siguientes criterios:	
13. RESULTADOS EFECTIVOS: ¿Cuáles fueron los beneficiarios principales e indirectos de la buena práctica? (de ser posible, especificar número de personas)	A partir de la entrega de insumos y activos productivos para la asociación de la que hacen parte 140 mujeres productoras de sector artesanal pertenecientes al Sujeto de reparación colectiva Étnico Pueblo Kankuamo, se fortaleció su capacidad de producción productiva y de gestión de alianzas comerciales generando un impacto positivo en la generación de ingresos de las beneficiarias.

⁷ Según lo definido en la Guía para la implementación de la gestión del conocimiento y la innovación en el marco del modelo integrado de planeación y gestión (MIPG), la ideación o idear tiene como objetivo “generar ideas para resolver el problema definido previamente, sin embargo, la finalidad no es identificar, por ahora, la solución que se ajuste directamente a la problemática, sino buscar la mayor cantidad de ideas para ampliar el rango de posibilidades de solución. No importa si estas ideas resultan ser viables o no; lo importante es que los servidores se aventuren a proponer ideas más allá de las soluciones obvias o que ya fueron implementadas” (pág 20) y la experimentación es una etapa que da inicio al desarrollo de prototipos y pruebas de las soluciones seleccionadas para resolver el reto, así como recibir retroalimentación de los usuarios sobre la solución propuesta o redefinir el problema. Consultar en: [Guía para la implementación de la gestión del conocimiento y la innovación en el marco del modelo integrado de planeación y gestión \(MIPG\). Versión 1 Diciembre de 2020 \(1\).pdf](#)



14. CAPACIDAD DE RÉPLICA: ¿Qué recursos (humanos, financieros, tecnológico, físicos u otros) se requirieron para llevar a cabo la buena práctica, y cómo aseguraron su disponibilidad?	Asesor en territorio, espacio físico para el desarrollo de las sesiones, recursos para traslados
15. CAPACIDAD DE RÉPLICA: ¿Qué factores de la práctica favorecen la réplica en otras entidades (¿bajo costo, herramienta de uso libre, pasos claros, voluntad política, entre otros)?	Trabajo consunto con la comunidad para identificación de necesidades y construcción de planes de trabajo
16. CAPACIDAD DE RÉPLICA: ¿Qué desafíos se presentaron en el desarrollo de la Buena Práctica? ¿Cómo fueron abordados?	Alta expectativa en la comunidad frente a recursos para materializar las acciones relacionadas en el plan de trabajo, priorizando unas acciones que a futuro generar recursos para el desarrollo de las demás.
17. SUSTENTABILIDAD: ¿Cuál es la capacidad de adaptación de la buena práctica a cambios en la autoridad política o cambios administrativos?	<i>Alta, teniendo en cuenta que se ajusta a protocolos y normativas asociadas a la implementación de acciones con comunidades étnicas</i>
18. CREACIÓN DE ALIANZAS: ¿Qué alianzas internas y/o externas se generaron en el desarrollo de la buena práctica para el abordaje de la necesidad identificada?	<i>Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Autoridades propias del territorio, Unidad para las Víctimas, Programa para las Naciones unidas y el Desarrollo -PNUD</i>
19. CREACIÓN DE ALIANZAS: Explique ¿cómo incidió el trabajo colaborativo para la generación de los resultados de la buena práctica?	Permitió la identificación de metas y objetivos claros orientados a la satisfacción de necesidades puntuales que corresponden a las dinámicas propias del territorio focalizado.
¿Cómo área/entidad autoriza que la información contenida en este formato pueda ser difundida con otras áreas y/o entidades? <input checked="" type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Aceptación de condiciones y envío de inscripción de buena práctica	



Al diligenciar el formulario y al hacer clic en [Aceptar y enviar], el usuario manifiesta de manera expresa e inequívoca que es el legítimo titular de la información proporcionada y que la misma es veraz, completa, exacta, actualizada y verificable. Del mismo modo, el usuario declara de manera libre, expresa, inequívoca e informada, que autoriza a Función Pública para que, en los términos de la Ley 1581 de 2012, realice la recolección, almacenamiento, uso, circulación, supresión, y en general, tratamiento de sus datos personales, para que dicho tratamiento se realice con el propósito de lograr la difusión del proyecto destacado.

[Aceptar y enviar]

FUNCIÓN PÚBLICA