

## **INFORME TECNICO NOVIEMBRE - DICIEMBRE**

### ***IDENTIFICACION Y FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS ARTESANALES DEL DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER***

#### ***Componente de Comercialización PLAN DE MEJORAMIENTO***

**ALFREDO RAFAEL MALDONADO SANTOS**

**Facilitador Comercial**

**2.016**

## CONTENIDO

Introducción	3
Objetivo de la Actividad	3
Metodología	3
Identificación de Problemáticas	4
Lista de Chequeo de Acciones a Corregir	5
Anexos	6
<u>Registro Fotográfico</u>	

## **Introducción**

Para que una empresa, proyecto o emprendimiento pueda responder ante los cambios que presenta su entorno y cumplir con los objetivos, se debe implantar un plan de mejora con la finalidad de detectar y atacar puntos débiles y problemáticas para plantear posibles soluciones al problema.

Desarrollar un plan de mejora, permite definir mecanismos que le permitirán a la empresa alcanzar aquellas metas que se ha propuesto y que le permitirán ocupar un lugar importante y reconocido dentro de su entorno; dicho plan no es un fin o una solución, sencillamente es un mecanismo para identificar riesgos e incertidumbre dentro de la empresa y al estar conscientes de ellos trabajar en soluciones que generen mejores resultados. Este debe contener estrategias que permitan definir el rumbo que tomara la empresa o proyecto ejecutado en siguientes fases y la forma en que se solucionarían los problemas.

## **Objetivo de la Actividad**

Realizar una lista de chequeo de las acciones a corregir con los aspectos e incidencias más relevantes del componente comercial, que permita seguir estableciendo un Fortalecimiento continuo de los Oficios Artesanales en Norte de Santander.

## **Metodología**

El establecimiento del plan de mejora implica la realización de una lista de cada actividad desarrollada, con sus problemáticas y acciones de mejora que permitan el desarrollo del mismo. A continuación, se especifica de manera general dicho plan de mejoramiento.

## Identificación de Problemáticas

- La población artesana del Norte de Santander, en su mayoría tienen un bajo nivel de escolaridad; por tanto, hay muy pocas asociaciones de artesanos constituidas.
- Debido al bajo nivel de escolaridad de la mayoría de artesanos, las actividades comerciales son empíricas y no hay un manejo adecuado del mercadeo y ventas de las artesanías.
- Algunos artesanos No muestran interés de querer formalizar sus microempresas o talleres artesanales.
- No hay mucha diversificación e innovación de productos, elaborando los mismos productos tradicionales sin mucha novedad.
- No hay definición de la razón social de las unidades productivas como talleres artesanales, por tanto, la mayoría no tienen una Identidad corporativa que los represente.
- Los productos artesanales carecen de adecuados, resistentes e impactantes empaques y embalajes que contribuyan con la ecología y cuidado del medioambiente.
- Los artesanos presentan confusiones sobre las ventajas y beneficios de sus productos, como también en el costeo de materias primas y mano de obra para establecer adecuados precios de venta de sus productos.
- No hay adecuados sistemas de exhibición o Stand Móviles para el montaje ideal de eventos feriales para los artesanos de Norte de Santander.

## Lista de Chequeo de Acciones a Corregir

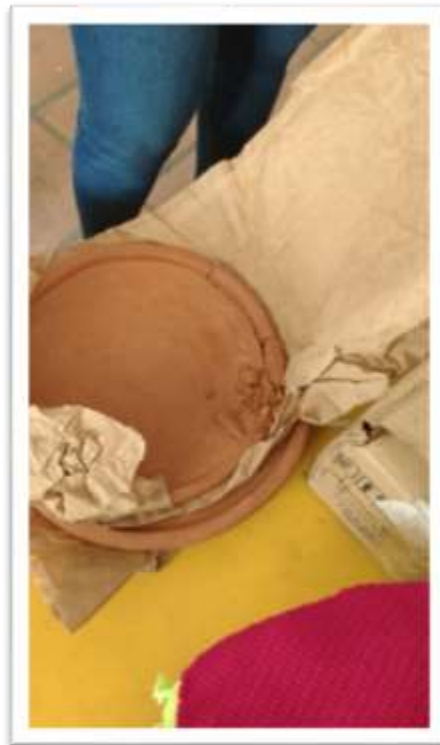
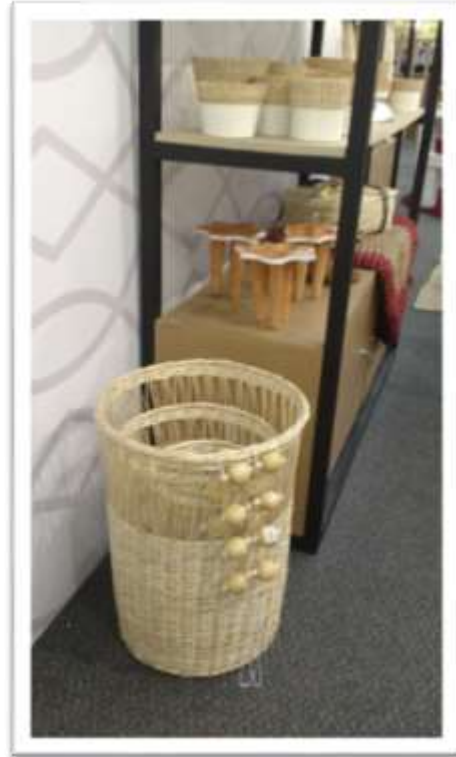
- ✓ Asesorías generales por más personalizadas con los participantes que tuvieron dificultades en el desarrollo de los talleres y actividades comerciales.
- ✓ Capacitar más en los contenidos de costeo de productos, estrategias de productos y precios para fortalecer la comercialización de los productos artesanales.
- ✓ Fortalecer el manejo de inventarios, donde muchos artesanos tienen dudas e inquietudes en el manejo del Kardex y contabilidad básica, como herramienta principal para el registro y control de materias primas y mercancías.
- ✓ Trabajar más los conceptos de diseño de producto artesanal, comercio justo y toma de decisiones para la creación de productos ajustados al mercadeo de las artesanías.
- ✓ Mejorar el empaque y embalaje de los productos artesanales para evitar pérdidas por roturas y maltrato del producto final.
- ✓ Consecución de mejores modulares y estructuras móviles para Stand, que permitan un mayor impacto visual y mejor experiencia a los clientes y visitantes a eventos feriales.
- ✓ Consolidar una cultura organizacional en las unidades productivas artesanales, que promuevan todo lo referente a la distribución y logística de productos.
- ✓ Fortalecer los temas de Alistamiento a evento ferial para consolidar la comercialización de productos artesanales.
- ✓ Participar activamente en diferentes eventos feriales y programaciones culturales y/o económicas donde puedan hacer presencia los artesanos del departamento.

## Anexos

### Registro Fotográfico

Mejoramiento de la Logística y distribución de Productos en eventos feriales.





# PLAN DE PARTICIPACIÓN EXPOARTESANÍAS 2016

**Del 5 al 18 de diciembre de 2016**

Expoartesanías es la principal feria artesanal especializada de América Latina realizada en Bogotá DC, siendo un programa estratégico de Artesanías de Colombia y Corferias, el cual busca promover la conservación de los oficios tradicionales con altos estándares de calidad en los productos artesanales, que dinamiza el sector artesanal.

Esta se ha constituido en plataforma comercial que rescata las tradiciones, fomenta los oficios y las técnicas, facilitando un acercamiento directo entre actores, para que productores, comercializadores y compradores, encuentren productos con identidad y alto estándar de calidad. Es el evento de muestra de producto artesanal y contenido cultural tradicional más grande de Colombia.

## Perfil Del Expositor

### Expositor Nacional:

Expoartesanías 2016 contará con la presencia de artesanos provenientes de varias regiones del país, quienes tendrán las mejores muestras de oficios y técnicas artesanales a través de su propuesta de producto.

Los expositores participantes conforman las siguientes sub áreas:

- Comunidades étnicas y afrocolombianas: Arhuacos, Cocama, Coyaima, Cubeo, Curripaco, Embera, Eperara Siapidara, Guambiana, Inga, Kamentsa, Kankuama, Koreguaje, Kuna, Misak, Mestiza, Muinane, Nasa, Okaina, Pastos, Piaroa, Room gitano y Sikuani.
- Artesanos Tradicionales de diferentes departamentos del país.
- Artesanos contemporáneos.

### Expositor Internacional:

La muestra internacional se conforma por artesanos representantes de organizaciones gubernamentales, privadas y ONG internacionales, los cuales en sus propuestas de producto involucran oficios y técnicas artesanales que son representativos de su país de origen.

En esta versión del evento, los visitantes encontrarán muestras de producto de los países:

Perú, México, Bolivia, Brasil, Ecuador, Chile, España, Egipto, Nigeria, Polonia, Indonesia, Ghana, Pakistán, Uruguay, Venezuela, India, Kenia, Irán, Tailandia, Turquía.

### Proyectos Institucionales o Entidades:

Dentro de la muestra institucional nacional, los visitantes encontrarán proyectos desarrollados por los laboratorios de diseño de Artesanías de Colombia, la Escuela de Artes y Oficios Santo Domingo; gobernaciones (Boyacá, Cundinamarca y Atlántico); Alcaldías (Zipaquirá, Tibasosa, Tenjo y Mosquera) como también otros proyectos especiales: Proyecto CAR, Alimentos para la Paz, Propaís y Fontur.

A nivel internacional, harán parte de la convocatoria proyectos de Mincetur (Perú) y quienes participan apoyando artesanos de sus respectivos países; el gobierno Suizo apoya a artesanos



tradicionales participantes (Colombianos), que poseen el sello de denominación de origen artesanal.

### Participación del departamento de Norte de Santander:

El proyecto Fortalecimiento y mejoramiento de la cadena del sector artesanal en el Departamento de Norte de Santander tendrá como los demás programas y proyectos de Artesanías de Colombia un espacio en el pabellón 8 nivel 2 (ver mapa feria general), dentro del espacio de los Laboratorios de Diseño e Innovación.

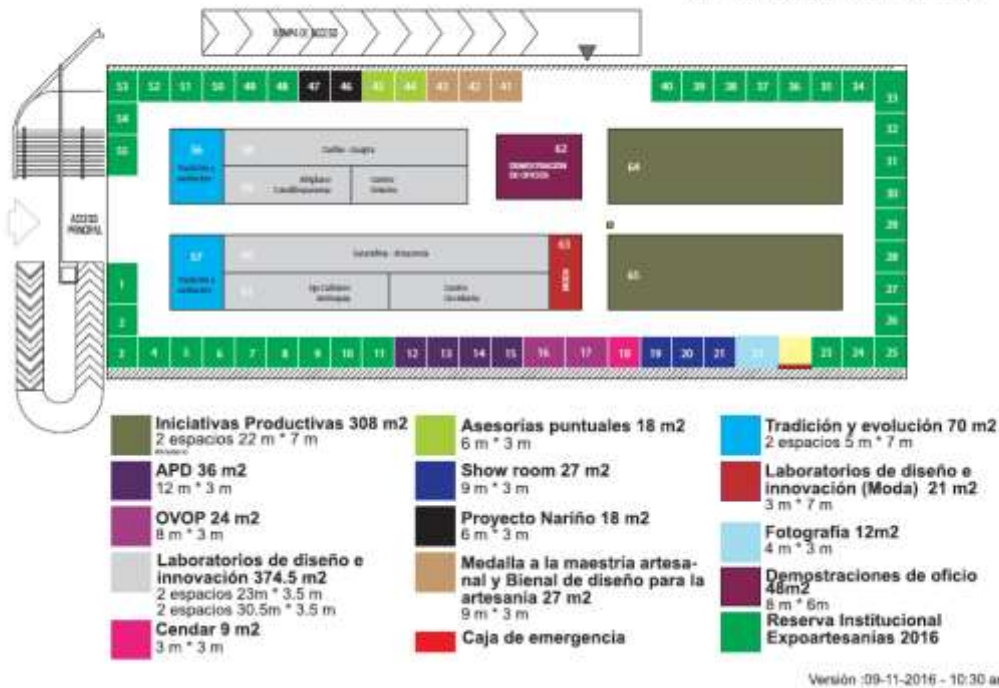


Los stands de Laboratorios se dividirán en seis (6) regiones culturales y un stand de moda laboratorios:

1. Caribe: Bolívar, La Guajira, Atlántico, Córdoba y Sucre (stand 58)
2. Altiplano cundiboyacense: Boyacá, Cundinamarca y Bogotá (stand 59)
3. Centro oriente: Norte de Santander y Santander (stand 59)
4. Surandina – Amazonia: Valle, Cauca, Nariño, Putumayo y Amazonas (stand 60)
5. Eje cafetero y Antioquia: Caldas, Risaralda, Quindío y Antioquia (stand 61)
6. Centro occidente: Tolima y Huila (stand 61)
7. Moda (stand 63)

## PLANIMETRÍA P8 n2

ÁREA TOTAL 2205 M2  
75 m \* 29.4 m  
ÁREA NETA EXHIBICIÓN 1205 M2



El Stand de Centro Oriente tendrá un área de 40,25 metros cuadrados, donde se expondrán aproximadamente 98 productos de la región: 55 procedentes del departamento de Santander y 43 de Norte de Santander.

La comercialización del producto estará a cargo de Artesanías de Colombia que aportará tres apoyos logísticos para la venta de los productos de la región. Además, el diseño y exhibición estará a cargo de la misma Entidad, por lo cual y al terminar el proyecto el 30 de noviembre no realizará ningún apoyo en el montaje o comercialización de los productos.

Se determinó realizar con los artesanos del departamento realizar una visitas guiadas y supervisadas por la Enlace departamental Lilian Amparo Contreras Carvajalino, previendo que muchos de los artesanos participantes dentro del proyecto no conocen las dinámicas de la comercialización en ferias nacionales; y con este ejercicio se pretende que estén al tanto del mercado, sus oportunidades y la competencia que pueden tener sus productos a nivel nacional para que entiendan la importancia del co-diseño y la innovación de sus productos.

### Envío de inventarios feria:

Para este proceso se utilizará el formato:

- FORCVS 11 Ingreso de muestras experimentales y prototipos (adjunto)

- El FORCVS11 es el único formato que se debe utilizar enviar los inventarios que llegarán para la feria, con su respectiva descripción, cantidades, costo, precio, entre otros, como está estipulado dentro de nuestro proceso y el proceso de compras.

- En el ítem referencia se puede dejar en blanco ya que este será llenado acá por el área de compras al ingresarlo al inventario de la Entidad – Sistema ZBox
- En el ítem producto se debe realizar una descripción detallada y precisa del producto que permita identificar al mismo con las muestras enviadas para la comercialización.
- En el ítem costo se debe tener en cuenta todos los costos del producto y hasta la puesta del producto final en Bogotá, esto para que el área de compras si desea realizar un pedido pueda estimar el valor de la orden de compra, sin sorpresas.
- En el ítem precio debe venir el valor que debería cobrar Artesanías de Colombia dentro de la feria o los almacenes, este puede ser un precio sugerido acorde al valor percibido de cada uno de los productos. Si esto no pasa la oficina de compras inmediatamente aumenta el doble de valor al costo reportado. Nota: Se debe tener en cuenta para el valor sugerido que este debe incluir IVA, Impuestos, costos de manejo de tarjetas débito y crédito según la franquicia, para no generar pérdidas a la Entidad.

#### **Envíos de productos:**

Se espera que todos los productos estén dentro de la bodega de compras el día lunes 31 de octubre de 2016, fecha que se estipulo como último plazo para la recepción de los mismos.

Todos los productos deben ser enviados a la Calle 75 No. 16-26 Tel. (1) 310 34 437, dicho punto está abierto de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m., para rotular las cajas se utilizará el Formato de envíos de la Entidad (adjunto), especificando el número de la caja, el Laboratorio del que procede y si hay más de un proyecto en el departamento estipular a cual pertenece.

Dentro de la caja debe venir una relación de los productos que contiene sólo dicha caja, ya que la relación general la tiene compras de antemano (FORCVS11). Todos los productos de una misma referencia deben venir identificados con cinta de enmascarar con un número (ej: 1 todos los Bowl – grande diámetro 25 cms), este número debe coincidir con el número del FORCVS11, para mayor rapidez de identificación y etiquetado de productos.

En las cajas no deben venir mezclados productos de varios proyectos departamentales, para no generar confusión. Recuerden que para la fecha llegarán productos de 23 Laboratorios y 4 programas, lo que puede generar inconvenientes sino viene lo suficientemente ordenado.

#### **Productos Aprovechamiento (operadores regionales)**

Todos los productos que vienen por Aprovechamiento deben legalizarse a través de un memorando (adjunto), el cual se expide cuando y se firma el día que los productos se encuentren en Bogotá.





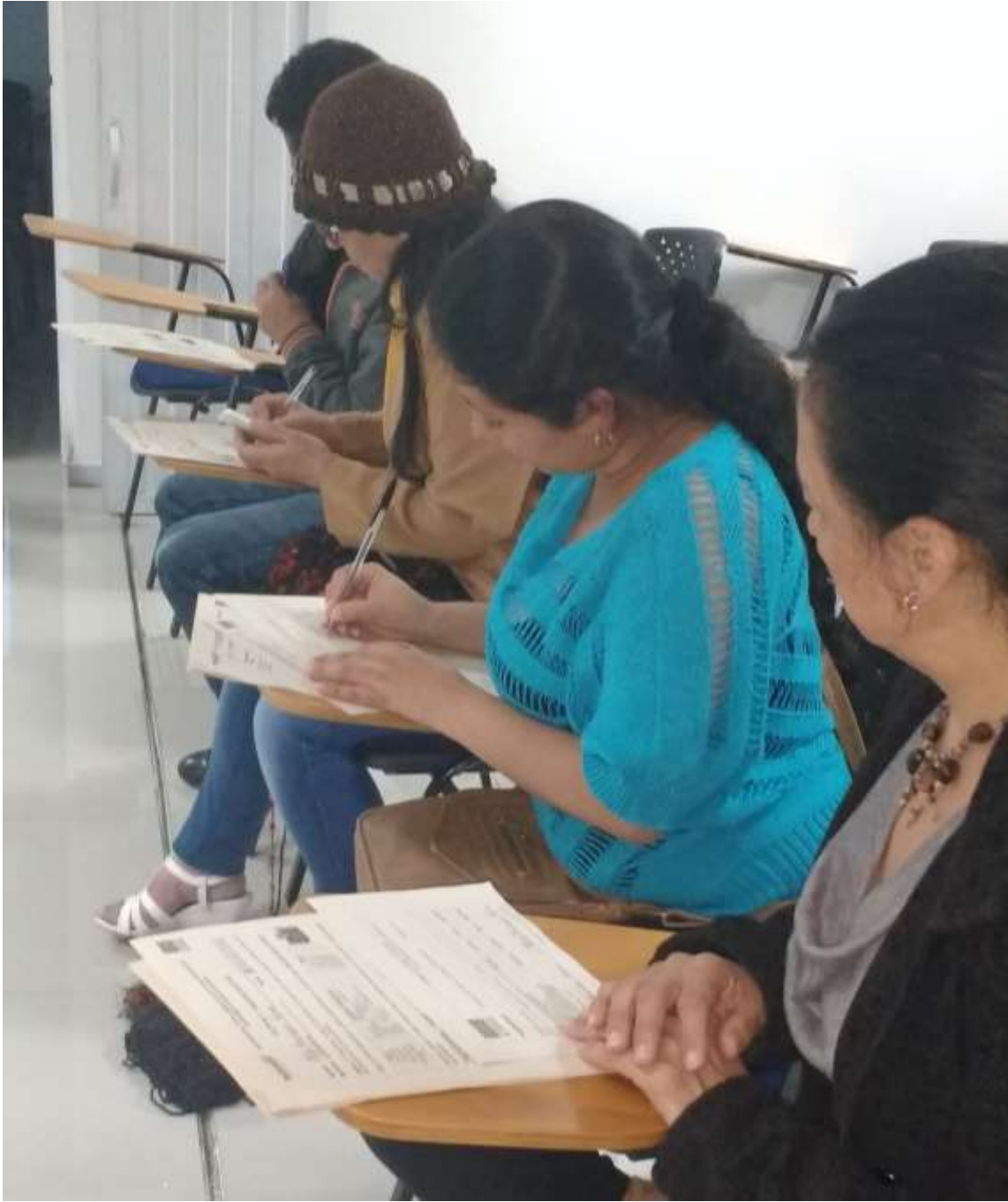
Reconocimiento de la estrategia Comercial. Los Patios Cúcuta, El Zulia y La Playa. Norte de Santander 2016







Alistamiento evento ferial. Pamplona, Cúcuta, El Zulia y Ocaña . Norte de Santander 2016











Empaque en el contexto artesanal. El Zulia, Cúcota y Cúcuta. Norte de Santander 2016



