



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

REGISTRO DE IMPLEMENTACIÓN TECNICA DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO



Comunidad:	La estrella	Etnia:	wayuu
Departamento:	Guajira	Municipio:	Maicao

Asesor(a):	Laura marcela acero Márquez	Artesano Líder:	Adeinis boscan
-------------------	-----------------------------	------------------------	----------------



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesaniadescolombia.com.co Email: artesantias@artesaniadescolombia.com.co
 Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Oficio:	tejeduría	Técnica Utilizada:	Tejeduría en croché, tapizado en pellón
----------------	-----------	---------------------------	---

1. Situación identificada:

La comunidad de la estrella ubicada en el municipio de Maicao en el departamento de la Guajira, es un grupo de artesanos nuevos dentro del programa de fortalecimiento empresarial.

Actualmente la comunidad no cuenta con un registro ante cámara de comercio que lo identifique como una figura jurídica, aunque la líder cuenta que próximamente se podría crear esta figura ya que por ser nuevos desean conocer más sobre todos los beneficios que tienen al estar legalizados.

Cabe resaltar que este grupo está dispuesto a recibir toda la orientación comercial que le pueda brindar artesanías de Colombia todo con el fin de obtener mayores ingresos para la comunidad.

2. Objetivo(s):

- Crear en la comunidad un alto nivel de confianza a la hora de asistir a feria y eventos comerciales para el ofrecimiento de sus productos
- Orientar el proceso de manejo de costos y fijación de precios

3. Desarrollo:

Las actividades se desarrollaron en la comunidad de la estrella durante los meses de julio, septiembre y noviembre de 2018, con duración de 3.5 días; durante la ejecución de los talleres se contó con la presencia de 15 artesanos, pero manifiestan que en general son 30 los conforman el grupo.



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

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



GP 177-1



Implementación realizada



Paso a paso de la implementación realizada. (Metodología utilizada)

La comunidad la estrella, aunque cuenta con poca experiencia en el tema comercial tuvo la oportunidad de asistir a la feria de economías propias en la ciudad de Neiva, con una excelente participación en el mercado, dando un primer paso a la participación de este tipo de escenarios que les permite mostrar las líneas de productos que tienen para ofrecer.

Durante el desarrollo de la implementación del eje comercial se trabajarán los temas de **TALLER DE COSTEO Y FIJACIÓN DE PRECIOS Y EL TEMA DE HABILIDADES EN VENTA.**

Una vez iniciado los talleres los dos primeros días de la visita se trabajó el **TALLER DE COSTEO Y FIJACIÓN DE PRECIOS** por su extensa implementación ya que este es un tema que se debe trabajar de manera metodológica y práctica.

Para la ejecución de este taller necesitamos que cada artesano asistente al taller presentara sus productos para tomar el peso y las medidas y de esta manera calcular el valor real de cada artículo.





Habiendo realizado la parte metodológica y habiendo pesado todo procedimos a realizar el simulador de costos de manera física por artesano para que todos realizan el ejercicio de manera manual y de esta forma todos aprendieran a calcular el valor de cada producto.

Cuando ya se ha dado valor a cada línea de producto procedemos a iniciar el **TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS**.

En este taller de habilidades en ventas, se da una información de que son las ventas, como construir un discurso de venta, conocer los tipos de clientes que existen y a realizar ejercicios con clínica de venta que les ayude a perder el miedo a enfrentarse a cualquier tipo de comprador.




Seguido a esto en el mes de octubre realizamos visita a la comunidad para dar talleres finales y refuerzos en temas que el grupo de artesanas considerara que fueren necesarios.

Dentro del desarrollo de estos talleres trabajamos el **TALLER DE PARTICIPACIÓN EN FERIA PREFERÍA FERIA Y POSFERIAS** y seria donde realizamos ejercicios prácticos con los productos que la comunidad tenia a la mano para hacer la implementación del ejercicio recordándoles la importancia de conocer cada línea de producto que se maneja, su costo y el valor que tiene cada una.





	<p>Es muy importante resaltar que la comunidad está muy contenta con los resultados obtenidos a través de los 5 meses de talleres realizados ya que han aprendido a como desenvolverse en una feria o evento regional o cuando son visitadas las comunidades por personas extranjeras , como fue el caso de una visita recibida en la comunidad por las personas de otros países en acompañamiento por el Banco Interamericano de Desarrollo BID que deseaban conocer la cultura wayuu y a su vez conocer todo sobre el tema de las artesanías.</p>  <p>Para la comunidad de la estrella esta visita fue muy gratificante ya que ellas tuvieron la oportunidad de interactuar con otras comunidades indígenas y exponer temas de vital importancia en sus culturas, así como también tuvieron la oportunidad de hacer ventas con estas personas que se mostraron muy impresionados con todos los productos que este grupo artesanal trabajan.</p>
Acciones Realizadas	A través de esta visita a la comunidad las acciones realizadas para la implementación de comercialización y mercadeo fue la orientar a las artesanas a calcular el valor real de cada línea de producto. Como también ayudarles a perder el miedo de hablar de su cultura y ofrecer sus productos





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



4. Logros: Durante el desarrollo de la implementación del eje de comercialización y mercadeo fue la creación de la lista de precio a través de los ejercicios realizados por cada integrante del grupo de artesanos.



Logramos que la comunidad reconociera la importancia que tiene conocer a los diferentes tipos de clientes que existen en el mercado y cuál es la manera correcta de hablarles a la hora de ofrecer el producto.

5. Dificultades:

Dentro de esta implementación las dificultades presentadas además del lenguaje es la participación total de los artesanos ya que muchos de ellos viven otras rancherías muy lejanas que les impide llegar a recibir los talleres

6. Compromisos:

Al finalizar la jornada la comunidad se compromete a trabajar juiciosos para la feria de diciembre en la que tendrán mayores productos para ofrecer y en donde pondrán demostrar lo aprendido con el taller de habilidades en venta.

NOMBRE DE ASESOR:	LAURA MARCELA ACERO MARQUEZ
-------------------	-----------------------------

Anexo:

Listas de Asistencia.

Taller de costeo y fijación de precios 17 de septiembre



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



Taller de habilidades en ventas 28 de octubre

Taller de participación en ferias, preferías, feria, posferia 29 de octubre



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326
/27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesanias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia

