



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 TÉCNICA DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO



| | | | |
|----------------------|----------|-------------------|-------------|
| Comunidad: | Asoarchi | Etnia: | Negra |
| Departamento: | Cesar | Municipio: | Chimichagua |

| | | | |
|-------------------|-----------------------------|------------------------|--------------------|
| Asesor(a): | Laura Marcela Acero Márquez | Artesano líder: | Juana de Dios Díaz |
|-------------------|-----------------------------|------------------------|--------------------|



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





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



| | | | |
|----------------|------------------------------|---------------------------|--------------------|
| Oficio: | Tejeduría en palma de estera | Técnica utilizada: | Tejeduría en telar |
|----------------|------------------------------|---------------------------|--------------------|

1. Situación identificada:

El sector artesanal es un importante motor de la economía municipal junto con la pesca y el Ecoturismo. Con relación a la producción artesanal se identifica que en su mayoría son las mujeres las que se han organizado por medio de asociaciones y cooperativas locales para el fomento del mismo, además de que esta es una tradición ancestral que beneficia a más de 200 familias. Los principales productos como pie de cama, centros de mesa, alfombras, playeras, caminos, individuales son elaborados de la palma de estera o malibú que se encuentra en la zona.

En la actualidad el grupo de Asoarchi, ha trabajado por más de 10 años en el sector artesanal con la producción de productos derivados de la palma de estera, usan en este proceso el telar vertical realizado manualmente con palos de madera y cabuya en el que soportan la palma para el diseño y producción de sus principales productos. La comunidad utiliza semillas de achote, bija, dividivi, *sangre gao* como fuente natural para el tinturado de sus productos, además de los tintes industriales.

Sus artesanías se caracterizan por sus colores vivos y porque en su mayoría son productos artesanales para el hogar.

Se realiza la segunda visita Comercial a la Comunidad Asoarchi en el departamento de chimichagua cesar, una vez reunidos los artesanos en la casa de la artesana la Señora Eloina Mera, lugar de encuentro designado por la líder artesanal la señora Juana Díaz quien por motivos de Salud se encuentra en la ciudad de Cúcuta realizándose chequeos médicos.

Luego de un tiempo de espera en la casa de la artesana fueron llegando uno a uno los artesanos convocados a la ejecución de los talleres.

La participación por parte de los artesanos fue muy poca debido al descontento que tienen por el resultado obtenido en la feria realizada en el Brasil, debido que la mercancía fue retenida por la aduana en el aeropuerto y no pudo llegar hasta el destino razón por la cual las ventas no fueron las esperadas y esto a su vez generó inconformidades en el grupo quienes



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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



alegan que falto gestión por parte de la líder quien debió estar pendiente de la situación para que la mercancía enviada no se quedara en Bogotá, en cuanto a la participación de la feria cuenta la artesana que asistió que fue buena pero que esperaban cumplir con un record de ventas con todas las líneas de productos destinadas para la feria.

Debido a esto se tomó un espacio para explicarles un poco lo sucedido con la mercancía que no pudo salir del país y cuáles fueron los motivos y se les indica que no se preocupen por su mercancía ya que esta se encuentra bajo custodia por parte de Artesanías de Colombia quien a su vez se compromete a exhibirla en la próxima feria para que se puedan comercializar; muy receptivos reciben la información pero manifiestan que no debió de ser así porque ellos invirtieron mucho para sacar una producción la cual no se vendió, así como también se notaron algunos desacuerdos en ciertos productos que se lograron vender en la feria pero que por el precio en el que fueron vendidos no les pareció rentable indican que muchas veces por ejemplo una estera de 1 metro y 80 centímetros la pueden vender en el mismo pueblo en \$ 120.000 pesos hasta en \$150.000 pesos la hayan vendido en un precio inferior en una feria internacional.

Así mismo se notó un poco de inconformismo con la líder artesanal por parte de los artesanos más que todo con el grupo de la vereda de la candelaria quienes manifiestan no estar de acuerdo con la labor desarrollada por la señora Juana, es por esto que se les hace un llamado al dialogo y a solucionar todos los inconvenientes que tengan para que haya un buen clima entre los artesanos y la líder.

Una vez escuchado las diferencias presentadas en la comunidad por el tema de la feria del Brasil procedí a explicarles cuales serían los temas a trabajar para incrementar el fortalecimiento comercial entre el grupo, temas como taller de costeo, habilidades en ventas, internacionalización, comercialización, uso de redes sociales y taller de conversión de divisas los cuales les dará las herramientas para incrementar su actividad comercial

2. Objetivo(s):

- Orientar a la comunidad en los diferentes roles que tiene un cliente a la hora de adquirir un producto
- Dar buen uso a redes sociales como herramienta de trabajo
- Aprender a manejar las redes y a subir contenidos llamativos



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





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



- Conocer las fórmulas que existen para la conversión de pesos a dólares

3. Desarrollo:

Las actividades se desarrollaron en la comunidad de Asoarchi durante el mes de julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre de 2018, se realizaron los talleres de Comercialización; uso de redes sociales como vitrina comercial virtual y taller de habilidades en ventas con la participación del grupo de artesanos quienes demuestran interés y ganas de aprender temas nuevos que le permitan desarrollarse en el mercado artesanal.

Implementación realizada



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

Nos reunimos con el grupo de artesanos de Asoarchi ubicados en el municipio de Chimichagua Cesar, para trabajar el **TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS**, dentro del desarrollo de este taller se da a la comunidad una orientación sobre los aspectos fundamentales que llevan a tener una venta excelente, de igual forma les oriente en la creación de un discurso de venta que les permita tener una experiencia agradable con el cliente a la hora de ofrecer sus productos, de igual forma les explique cuáles son los tipos de clientes que existen y con los cuales se enfrentaran a lo largo del camino como comercializadores de sus productos.



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





Para esta implementación se realizaron clínicas de ventas donde un grupo hace el rol de vendedor y otro grupo hace el papel de comprador con esta actividad se logra que ellos pierdan el miedo a ofrecer sus productos.

Con la comunidad de Asoarchi trabajamos en compañía de Yuri Diaz quien fue la persona que viajo a la feria de Brasil y quien tiene conocimiento de la mercancía que a la fecha tiene la comunidad, el refuerzo del **TALLER DE INVENTARIO** con esta información brindada se procede a realizar un inventario por artesano y un inventario por la mercancía custodiada por la señora Juana.



Una vez finalizamos la actualización del inventario con los productos que tiene cada artesano en custodia, procedo a actualizar la lista de precios, pero me indican que esto debe ser con la líder quien maneja toda la información, por lo que se programa una nueva visita una vez retorne la líder artesanal.

Una vez realizado el **TALLER DE COMERCIALIZACIÓN USO DE REDES SOCIALES COMO VITRINA COMERCIAL VIRTUAL**, me informan que ellos manejan una página en Facebook el cual tiene por nombre **ESTERAS CHIMICHAGUERAS** o a través del link <https://www.facebook.com/esteras.chimichaguera?lst=100000392890717%3A100024460698647%3A1534387039>.

Con respecto al tema de las redes sociales se les oriento un poco sobre el manejo de las mismas, para esto se les asesoro la manera correcta





de tomar las fotografías a las diferentes líneas de productos, también les indique que se deben realizar algunas modificaciones en cuanto al nombre e imágenes que tienen hasta el momento; adicional a esta red social se les informaba que también es importante empezar a trabajar una página web como también un perfil en Instagram.

Me desplazo hasta la vereda la candelaria quien se encuentra a 15 minutos de distancia de Chimichagua, para reunirme con los artesanos, y trabajar **LOS TALLERES DE INTERNACIONALIZACION Y TALLER DE DIVISAS.**

La cita para iniciar los talleres fue estipulada para las 2 de la tarde, pero su inicio fue a las 2:30 mientras llegaban los asistentes con ellos trabajamos hasta las 5 de la tarde es importante indicar que la comunidad no está muy gustosa a trabajar, por lo que la implementación con ellos fue talleres conversados que metodológicos ya que no querían trabajar por la situación anteriormente mencionada, así como también se planifico un día de trabajo con ellos en la vereda cada vez que se realicen talleres en candelaria para darles a ellos oportunidad de asistir y capacitarse.



Cabe resaltar que los artesanos de la vereda la candelaria quedaron más tranquilos una vez se les explico lo sucedido y cuáles eran los correctivos que se tomarían con la mercancía para que de esta manera ellos vean el fruto de su trabajo.





Manifiestan que es muy importante que su trabajo este en una red social porque saben que de allí les saldrán clientes potenciales a los cuales puedan ofrecer las diferentes líneas de productos

Se puede resaltar que a pesar del descontento ocasionado por el no despacho de su mercancía y que al estar un poco apáticos al desarrollo de los talleres las comunidades en general ven estas asesorías como una oportunidad de aprender tanto para su vida personal como su proyecto de vida que es la TEJEDURIA.

Para el desarrollo de este taller se realizó un diagnóstico inicial de la página Social en Facebook en la cual se les asesoro a realizar algunos cambios,

como también se les oriento en la creación de una página web y un perfil de Instagram con el fin de aumentar sus ventas y tener un mayor



reconocimiento a nivel local, regional, nacional e internacional.

Para dar continuidad a los talleres programados trabajaremos **TALLER COSTEO Y FIJACION DE PRECIO, TALLER DE SIMULADOR DE COSTOS**, durante el desarrollo de estos talleres se procedió a pesar los artículos que ya están fabricados para de esta manera calcular a través de ejercicios la forma correcta de sacar el valor real de cada línea de producto.

De igual forma trabajamos el taller de simulador de costo de manera física con el fin que cada artesano logre desde la comodidad de su casa el valor que tendrá que el producto que está tejiendo, esto se





| | |
|----------------------------|--|
| | <p>hace para brindarles al grupo una metodología simple y practica ya que ellos no cuentan con herramientas digitales que le hagan el proceso más fácil.</p> <p>Una vez finalizada la programación de talleres del eje de comercialización y mercadeo se puede concluir que la comunidad aprendió a interactuar de manera correcta con los clientes que lleguen a comprar sus productos, conocen la manera de correcta de calcular el precio de sus productos tanto en peso como en dólares, valoraron la importancia que tiene saber manejar de manera adecuada las redes sociales como una herramienta comercial que les permita mostrarse ante el mundo.</p> <p>En cuanto al tema de participación en ferias debemos resaltar que ha sido buena ya que los productos ofrecidos son de muy buena calidad los cuales por su gama de colores y diseño atrae mucho la atención de compradores nacionales e internacionales.</p> |
| <p>Acciones Realizadas</p> | <p>Durante la visita realizada para la ejecución del taller talleres de Comercialización; uso de redes sociales como vitrina comercial virtual y taller de habilidades en ventas, trabajamos clínica de ventas con la comunidad donde un grupo hacia el rol de vendedor y otro grupo el rol de comprador, trabajamos de manera física el simulador de costos con el fin que aprendieran a calcular el valor real de cada línea de producto y de esta manera se pudieran comercializar de manera exitosa, por ultimo trabajamos el tema de redes sociales donde les hable sobre el uso correcto de las plataformas digitales</p> |





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



| | |
|--|---|
| | <p>como una vitrina comercial donde pueden obtener compras sin tener que salir del municipio tan solo como subir información importante y fotografías de excelente calidad que llamen la atención visual del comprador.</p> |
|--|---|

4. Logros:

Durante la implementación del eje de comercialización y mercadeo, se logró definir las pautas para llevar una página atractiva para el mercado

Así mismo se les dio mucho interés en aprender sobre cada tipo de cliente sobre los cuales se enfrentarán en cada feria o evento al que sean invitados.



La comunidad aprendió a calcular de manera física sin ayuda del simulador el valor real de cada línea de producto que comercializan.

Tuvieron participación en ferias nacionales e internacionales

5. Dificultades:

La mayor dificultad que tiene el grupo de artesanos es el desplazamiento hasta el municipio de chimichagua ya que muchos de los artesanos viven en veredas cercanas donde el desplazamiento es en moto y muchas veces no cuentan con los recursos económicos para trasladarse a recibir los talleres

6. Compromisos:

Al finalizar la jornada el grupo de artesanos se han comprometidos a trabajar en más sus redes sociales, a subir fotografías que sean atractivas y muy tomadas para de esta manera atraer compradores nacionales e internacionales.



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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



La comunidad se encuentra comprometida a buscar mercados regionales y nacionales que les permitan comercializar sus productos y de esta manera tener producción en todo el año.

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



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

