



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:	ACIVA	Etnia:	INGA, EPERARA SIPADARA, WOUNAAN NONAN
-------------------	-------	---------------	---



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

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





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Departamento:	Valle del Cauca	Municipio:	Buenaventura
----------------------	-----------------	-------------------	--------------

Asesor(a):	Paula Andrea Enciso	Artesano Líder:	Sandra Mejia
Oficio:	Cestería, Bisutería	Técnica Utilizada:	Tejeduría en werregue, chocolatillo y chaquira

1. Situaciones Identificadas:

El 9 de agosto de 2018 se programó visita con la comunidad de ACIVA en la que participaron diferentes comunidades (wounaan nonam, eperara siapidara, inga) debido a que este grupo se focalizo por medio de la organización interna que tiene con la representación de las tres etnias en ese territorio.

En la visita se identificó que es un grupo muy receptivo y activo con relación a las actividades programadas, cada uno(a) de los (as) artesanos (as) ha tenido un acercamiento al área comercial con sus actividades diarias según es el caso (al que se dedican como actividad económica); el grupo manifiesta



que el desplazamiento a Buenaventura requiere de mucho tiempo de viaje porque muchas familias asistentes viven fuera del casco urbano del municipio por lo que se define que en las siguientes visitas se realizaran dos o tres días de trabajo de jornada continua por lo manifestado anteriormente.

Los artesanos y las artesanas manifiestan que han participado de ferias artesanales por invitaciones de algunas instituciones locales de manera individual, sin embargo, por medio del fortalecimiento productivo la comunidad participo en Encuentros Regionales de Economías Propias de Neiva y Bucaramanga, así como se proyecta de su



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

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





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



participación en Expoartesanias en la ciudad de Bogotá. En las anteriores, la comunidad ha tenido cierres de negocio y proyección de clientes comerciales dado por la diversidad de producto que ofrecen

De la participación en el Encuentro Comercial de Neiva, se dieron unos resultados comerciales de \$ 1.496.000 pesos; en el Encuentro Comercial de Bucaramanga los resultados comerciales fueron de \$699.000 pesos; para un acumulado de ventas por \$2.165.000 pesos para ser una comunidad nueva en el programa.

Se realizó un diagnóstico previo sobre el proceso fijación de precios del grupo por medio de una entrevista grupal. Por medio de esta metodología se identifica que el grupo tiene falencias en el proceso de costeo de producto, dado que en su mayoría han vendido los productos a precio de costo. La mayoría de los (as) artesanos (as) no tiene presente en el proceso de costeo de producto, la elaboración de producto desde la recolección de la materia prima hasta los acabados de cada pieza y demás costos en los que incurrir.

2. Objetivo(s):

- Fortalecer las habilidades comerciales de las artesanas que participan del proceso de fortalecimiento productivo.

3. Desarrollo:

Implementación realizada
Registro fotográfico



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





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

1. TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS

Con los asistentes de la comunidad se realizó una entrevista grupal acerca del acercamiento que han tenido los (as) artesanos (as) en diferentes ferias comerciales de las que han participado a nivel individual. Con la comunidad se realizó un ejercicio práctico de vitrina comercial por medio de un juego de roles de los artesanos siendo unos vendedores y otros clientes (según el tipo) para evidenciar la receptividad del grupo.



Se explicaron en el ejercicio que existen diferentes tipos de clientes como:

- Clientes potenciales
- Clientes que generan incertidumbre
- Clientes indiferentes
- Clientes impacientes

Entre otros tipos de escenario participativo de clientes que se dan según la situación de atención en medio de un evento comercial






	<p>o muestra comercial al que se dieron algunos tips de atención al cliente teniendo en cuenta en el proceso de oferta y venta de un producto se debe promocionar la historia que hay detrás el mismo, permitiendo fidelizar a los clientes con la cosmovisión de los mismos.</p> <p>Con este taller se identificó que la comunidad no se encuentra organizada a través de la elaboración de sus productos como vitrina comercial, debido a que siempre han trabajado de manera individual según pedidos específicos. La mayoría de las artesanas hablan español lo que facilita la disposición de los talleres para el fortalecimiento de las actividades</p> <p style="text-align: center;">2. TALLER DE COSTEO DE PRODUCTO Y FIJACIÓN DE PRECIOS</p> <p>Se trabajó con el grupo de artesanos y artesanas un primer diagnóstico acerca de los precios que llevaron al taller como (canastos, collares, aretes, balacas, jarrones) en las diferentes técnicas y materia prima entendiendo la caracterización pluri-etnica de esta comunidad. Se realizó una actividad de ejercicio práctico con cada uno de los grupos que participaron del taller, identificando que para el proceso de costeo de producto se debe tener en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de trabajo • Materia Prima • Transporte de la mercancía • Ganancia y/o Utilidad • Diseños exclusivos <p>Teniendo en cuenta estos conceptos se realizó un ejercicio práctico por cada uno de los productos que llevaban, se les pidió a los artesanos y artesanas que tuvieran en cuenta en sus procesos el costo de elaboración de la pieza (directos e indirectos) así como el porcentaje de ganancia que deseaba ganar, entendido como el 13% al 15% según el tipo de feria y muestras comercial.</p> <p>Para este proceso se utilizó el simulador de costos que contiene metodológicamente el paso a paso de costeo, por ende, se realizó el</p>
--	---





	<p>proceso de costeo con todos los productos que la comunidad llevo al taller, quedando como compromisos trabajar sobre el costeo y fijación de precio de las líneas de producto que están trabajando con la Diseñadora.</p> 
<p>Acciones Realizadas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostico comercial previo con la Artesana Líder y por medio de una entrevista grupal • Fortalecimiento de habilidades en ventas del grupo artesanal • Costeo de producto y fijación de precios de las líneas de producto que la comunidad ha desarrollado hasta el momento.

4. Logros:

- Se reconoce como fortaleza que la mayoría de los artesanos habla español lo que permite el desarrollo de las actividades, de igual forma en algunos de los casos se da la traducción según la etnia y la asistencia de los artesanos.
- Desarrollo de actividades de fortalecimiento de las habilidades en ventas de la comunidad.
- Se capacito a los artesanos con los procesos de costeo de producto.





5. Dificultades:

- La comunidad al ser pluri-étnica requiere de un proceso de activa participación de los participantes, por ello los talleres deben traducirse en la lengua respectiva lo que a veces requiere de la aclaración de los temas según el caso.
- Las artesanas viven en lugares distantes al punto de reunión (en el barrio Miraflores), lo que dificulta la participación activa y con frecuencia de las artesanas por los costos de desplazamiento.



6. Compromisos:

- Se deja con la comunidad el desarrollo de un refuerzo de taller de costeo de producto con las líneas de producto que están desarrollando con la Diseñadora.

NOMBRE DE ASESOR:	Paula Andrea Enciso Sandoval
-------------------	------------------------------

