



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:	Maymajasay	Etnia:	wayuu
Departamento:	Guajira	Municipio:	Maicao

Asesor(a):	Laura marcela acero marquez	Artesano Líder:	Yudelis sapuana
-------------------	-----------------------------	------------------------	-----------------



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



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Oficio:	Tejeduría	Técnica Utilizada:	Tejeduría en crochet, tapizado en pellón
----------------	-----------	---------------------------	--

1. Situación identificada:

Se realiza la primera visita a la comunidad en la que se da la bienvenida al programa, se realizó la presentación de parte de la asesora comercial y se les brinda una pequeña información de los que se quiere obtener con estos talleres.

La comunidad de maimajasay que significa “*tierra grande*”, es una comunidad que se encuentra muy bien organizada con un grupo de artesanas de la línea matriarcal es decir de la línea materna de la líder Yudelis Sapuana, son un grupo de artesanas dispuestas a recibir toda la información que les brinda artesanía y a trabajar por el bien de su comunidad.

Yudelis Sapuana quien es la artesa líder cuenta que le ha tocado muy duro sostenerse como artesana debido a que le ha tocado trabajar con personas que no aceptan los diseños o colores que el cliente desea es por esta razón que se vio en la tarea de buscar a sus tías y familiares para que conformaran su equipo de trabajo y así de esta manera trabajar de manera organizada mostrando buenos resultados en su labor.

Una vez realizado el diagnostico comercial encontramos que la comunidad tiene participación en mercados nacionales, debido a que la líder siempre está en busca de ferias en las cuales pueda participar y exponer sus productos, en el tema de organización interna encontramos que a pesar de ser una comunidad en seguimiento no cuenta con un registro contable organizado, lleva un registro de inventario, no cuentan con un registro de materia prima y herramientas, tienen una lista de precios y llevan una agenda de clientes.

La comunidad aún no se encuentra formalizada pero manifiesta que si está interesada en realizar el proceso de formalización te cámara de comercio.



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



2. Objetivo(s):

- Orientar en la construcción de un discurso de venta
- Contribuir en el desarrollo de los distintos procesos de ventas
- Orientar el proceso de costeo y fijación de precios de las líneas de productos de la comunidad
- Capacitar a la comunidad en conversión de divisas

3. Desarrollo:

Las actividades se desarrollaron en la comunidad de Maimajasay durante los meses de julio, septiembre y noviembre de 2018, durante los talleres se contó con la participación activa de 30 artesanos.

Implementación realizada



Paso a paso de la implementación realizada.

Durante el desarrollo de la implementación se realiza el **TALLER SOBRE HABILIDADES EN VENTAS**, orientándolos sobre cuál es la importancia de las ventas, el concepto de las ventas, la tipología





(Metodología utilizada)	<p>de los clientes, la conducta que deben adoptar los artesanos sobre cada tipo de cliente.</p> <p>El día 14 de julio se realizaron ejemplos en los cuales se les enseñaba a las artesanas cual es el rol que deben realizar cuando estén en una feria y se enfrenten a los diferentes tipos de cliente que existen.</p> <p>Se logró detectar que las comunidades no han realizado talleres en ventas, No conocen que tipos de clientes existen y como llegar a cada tipo de cliente.</p> <p>Para el desarrollo de este taller se desarrollaron ejemplos sobre las ventas de sus productos, así como también se realizó un ejercicio práctico donde el artesano debía realizar una argumentación solida de venta de su producto aplicando las técnicas de ventas y las habilidades de cada artesano</p> <p>En la visita realizada en el mes de septiembre trabajamos los TALLERES DE COSTEO Y FIJACIÓN DE PRECIOS, TALLER DE DIVISAS, catálogo de productos para la feria de Tenerife.</p> <p>En el desarrollo de estos talleres se realizó la actualización de la lista de</p>
-------------------------	--





precios, de igual forma se actualizó el catálogo de productos con valores en dólares para ser enviado a España para la feria de Tenerife.

Adicional a ver realizado los talleres programados para ejecutar la implementación del eje de comercialización y mercadeo se realizó apoyo comercial a la líder artesanal la señora yudelis en otros eventos comerciales que tiene pendiente por asistir, dentro del apoyo estaba



organizar y enviar documentación a la persona encargada de recepcionar la información para la inscripción de la feria en Popayán.

En nuestra última visita a la comunidad no contamos con la presencia de la líder artesana quien se encontraba participando de la feria de Tenerife España por lo que trabajamos los **TALLERES COMO SE VEN FRENTE A**

LA COMPETENCIA Y TALLERES DE EVENTOS FERIALES PREFERIA, FERIA Y POSFERIA adicional se le hace una última revisión al **PLAN DE MERCADEO**.

En cuanto al desarrollo del taller como se ven frente a la competencia la implementación realizada fue en primer punto indagar con la comunidad quienes creen que pueden ser sus mayores competidores y si creen que son una competencia para ellas, inicialmente su





	<p>respuesta fue por encontrarse en una zona fronteriza con el país de Venezuela no es mucha la competencia que ellas tienen debido a que se encuentran en punto bastante alejado de la civilización, pero después de pensar un poco más sobre el tema manifestaron que la mayor competencia que tienen es cuando asisten a eventos feriales donde hay otras comunidades indígenas wayuus presentes.</p> <p>Es aquí donde se toma como ejemplo esta información brindada y hago un ejercicio con la comunidad con sus productos representando una feria en el cual ellas se preparan con la organización del evento hasta su regreso este ejercicio fue muy provecho para ellas ya que muchas no tenían idea de cómo era el montaje de una feria.</p>
Acciones Realizadas	<p>Durante la visita realizada, las acciones realizadas al eje de comercialización y mercadeo se concentraron en profundizar los temas de conversión de divisas, y la generación de la lista de precio con margen de utilidad.</p>

4. Logros:

Durante el desarrollo de la implementación se logró perder el miedo a ofrecer sus productos fue lo más importante de este taller debido a que se les dificultaba mucho hacer el ejercicio al principio tenían mucha pena, pero se logró el objetivo.



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



GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Igualmente se logró que la comunidad se capacitara en la conversión de divisas para la comercialización de sus productos con compradores extranjeros.

Luego de un excelente trabajo del área de diseño y la comunidad se dio la creación del nombre comercial el cual fue denominado **WAJAPÜ** lo que significa *manos que unen*



5. Dificultades:

Una de las dificultades es hacerles entender el propósito del ejercicio puesto que la gran mayoría hablan su dialecto el wayuunaiké y la comunicación se hace un poco difícil, pero con ayuda de la líder artesanal se logró que todas entendieran el ejercicio.

Otra de las dificultades es el desplazamiento hasta la ranchería ya que se encuentra ubicada en la frontera entre Colombia y Venezuela a 2 horas de camino aproximadamente, transitando por trochas.

6. Compromisos:

La comunidad se compromete a llevar un control de los formatos del eje de comercialización con el fin de tenerlos organizados

Se crean compromisos con el grupo de artesanas de actualizar la información y documentos que lo requieran siempre y cuando haya modificaciones.

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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Anexo:

Listas de Asistencia

Taller de habilidades en venta 13 de julio

Taller de costeo y fijación de precios 11 de julio

Taller de divisas 12 de julio

Taller de internacionalización de mercadeos 12 de julio

Como se ven frente a la competencia 02 de noviembre

Eventos feriales 04 de noviembre



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