

**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:	Conondo	Etnia:	Embera Katio
Departamento:	Bogotá	Municipio:	Bogotá

Asesor(a):	Mónica González	Artesano Líder:	Luz Adriana Sintúa
Oficio:	Tejeduría con chaquira	Técnica Utilizada:	Tejeduría con chaquira



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

www.artesaniasdecolombia.com.co Email: artesanias@artesaniasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



1. Situación identificada:

Según el Departamento Nacional de Planeación (2007), el pueblo Embera está conformado por algo más de 70.000 personas, dispersas en diez departamentos del país. En la ciudad de Bogotá, los Emberas en situación de desplazamiento provienen especialmente de los departamentos de Risaralda y Chocó, agrupándose en este último un 50% de la gente Embera del país (Vargas 1984; Vasco 1985; Ulloa 1992). Estas comunidades habitan en ecosistemas montañosos, en los valles de los ríos de la cordillera occidental y en zonas donde predomina el bosque húmedo tropical. Los Embera Katío ocupan la vertiente occidental, rica en material aurífero de aluvión y área de origen de los ríos San Juan y Atrato, que respectivamente desembocan en el Océano Pacífico y en el Atlántico. Las partes medias y bajas de estos ríos son habitadas por población afrocolombiana, con la cual los Emberas mantienen importantes relaciones de intercambio social y comercial.



El 54% de los Embera que viven en Bogotá se consideran Katío y provienen de los municipios de Bagadó (comunidades de Cascajero, Conondó, Iracal y La Mina), El Carmen de Atrato (comunidad Epiera) y Novita, en el departamento de Chocó.



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



La vida diaria de la población Embera en situación de desplazamiento en la ciudad de Bogotá se organiza en torno a tres actividades: (1) la convivencia en grupos familiares extensos en albergues o en algunos casos, en pagadarios; (2) las prácticas de mendicidad y venta ambulante de artesanías y (3) la movilidad frecuente de las familias Emberas dentro de los barrios, en la ciudad y pueblos cercanos. Estos tres aspectos conforman el conjunto tácticas, al que la comunidad Embera desarraigada acudió para afrontar el drama del desplazamiento forzado. El primero de ellos no resalta mayor contrariedad, empero el segundo y el tercero, sobre la mendicidad y la 6 movilidad, resultan bastante controvertidos pues es sobre ellos que se desarrollan debates acerca del tipo de acciones gubernamentales a ejecutarse con esta comunidad. Con base en ello, es de nuestro interés avanzar en explicaciones sobre qué es, cuál es el sentido y en qué se fundamenta la mendicidad para los Embera.



La actividad artesanal la practican específicamente las mujeres de la comunidad. Se puede ver que algunas veces se reúnen entre ellas para tejer sus productos. No hay una metodología de trabajo ni tampoco hay estandarización de producto, lo cual afecta la calidad (acabados) y de paso su precio. No

se ve una cabeza visible en esta comunidad que se responsabilice por la correcta producción de artesanías ni tampoco por guiar a sus compañeras en el desarrollo de este oficio.

Se espera que la señora Luz Adriana Sintúa como líder artesana, se apersona de su nuevo rol e incentive a las mujeres de la comunidad (sabiendo que ellas mismas fueron quien la eligieron por el buen manejo de la técnica) para lograr productos de alta calidad y que sean competitivos a la hora de presentarlos en feria.

La comunidad no cuenta con un nombre comercial que los represente. Por esto mismo tampoco cuentan con identidad corporativa. El objetivo de Artesanías de Colombia es que desde el departamento de Comunicaciones se desarrollen talleres de simbología (rescate en este caso) que puedan llevar a la construcción de su imagen.

2. Objetivo(s):

Lograr hacer un acompañamiento para que las artesanas aprendan a costear sus productos y venderlos en nuevos espacios, después de identificar a que nicho de mercado están queriendo acceder.



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



3. Desarrollo:

Implementación realizada



1. TALLER HABILIDADES EN VENTAS

Para empezar la actividad se hace una introducción donde se cuestiona a la comunidad acerca de que es una venta, cuales son los pasos de la venta, tipos de clientes y la importancia de hacer un buen cierre. A la comunidad se le hace énfasis explicándole que lo más importante es que el cliente se enamore de sus artesanías, ser servicial, sonreír, presentarse y ofrecer un excelente servicio.

A continuación, se les explica los pasos de la venta, el primer contacto, desarrollo de la venta, cierre y recompra a través de un ejercicio donde se simula la participación en una feria.



El primer paso de la venta es donde se debe hacer un saludo cordial al cliente y una presentación con su nombre y el nombre de la comunidad, de donde vienen. El segundo paso el artesano deberá identificar que tipo de cliente es el que tiene en frente e identificar que es lo que el cliente de verdad quiere escuchar y que esta buscando para así lograr ofrecer lo que busca.

Es importante que el artesano logre darle a conocer un poco de historia de sus artesanías, lograr tener el significado de sus tejidos para que se los pueda transmitir a sus clientes.

Se recalca el cuidado de tener control total del stand y de la exhibición para evitar el robo de su mercancía.

Durante la actividad algunas artesanas participaron como diferentes tipos de clientes para lograr poner en evidencia errores que comenten durante el proceso, como por ejemplo, sucede mucho que durante el cierre de la venta, los artesanos desconocen el precio real de sus productos y lo dejan

mas económicos, evitando que tengan un margen de ganancia. Razón por la cual se hace imprescindible lograr hacer un taller de costeo.



Las artesanas están acostumbradas a vender sus productos en la calle a bajos precios y es importante lograr hacerles entender que su trabajo vale y que las personas que quieran sus productos deberán pagar lo que cuestan en realidad.

2. TALLER REGISTRO CONTABLE

También se explica a las artesanas como se debe llevar el registro contable y esta función queda a cargo de Juancho, para lograr dar comienzo se le pregunta a la comunidad si saben que es un registro contable y como se usa y aunque salieron muchas ideas, ninguna estuvo cerca, por esta razón se les hizo una actividad explicando que era el libro, acompañada de ejercicios de sumas y restas, para que la comunidad entendiera. Se hace una explicación puntual con un ejemplo de venta y compra y después pasamos a ejercicios más reales poniendo en práctica el dinero que les ingreso para ayuda de transporte. Sin embargo, las mujeres se dispersan y son pocas las que participan activamente del taller.

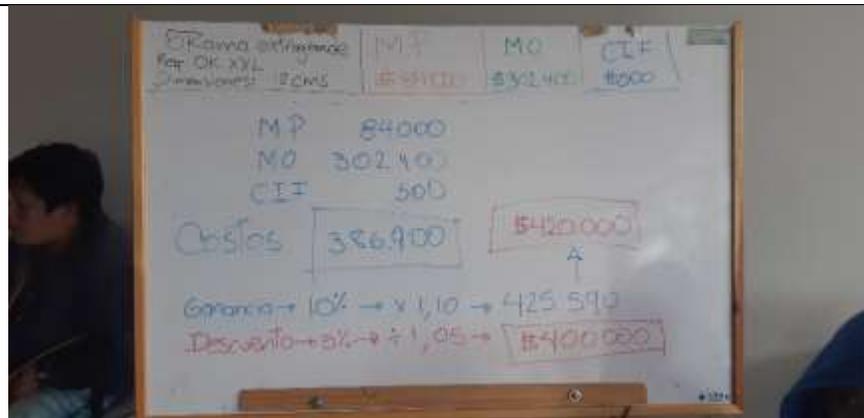
Después de acordar quién llevaría el registro contable, se hacen ejercicios con él, para lograr afianzar sus conocimientos y disposición para lograr llevar ordenadamente el registro.

También se habla de la posibilidad de la creación de un Fondo Comunitario, sin embargo, la comunidad no está de acuerdo, dicen que aún no se sienten preparados.



3. TALLER DE COSTEO DE LOS PRODUCTOS

Se logra costear las okamas con la comunidad, empezando con la Okama mas grande a la que se referencia como OK-XXL-001. En conjunto con la comunidad se logró sacar los costos de la materia prima únicamente para esa okama se tiene en cuenta la cantidad de chaquiras que requieren, hilos. A continuación se saca el costo de la mano de obra, haciendo la aclaración que se tomará en cuenta únicamente el tiempo real que ellas dedican a tejar. Para terminar se hizo un promedio de las herramientas de trabajo que usan, etiquetas y otros costos indirectos que tiene la okama.



Con estos datos ya se tenía el costo de la okama, para finalizar se le hace un incremento del 10% a sus productos y un 5% de descuento para ventas al por mayor.

Al comparar el precio que tiene la okama respecto a como la vendían se dan cuenta que esta muy por debajo, por esto se replantea y se realiza el mismo ejercicio con el resto de okamas.

También se les hace la aclaración que deberán estandarizar sus precios y que todas las artesanas deberán vender sus productos al mismo precio, para que no haya competencia por precio dentro de la misma comunidad.



Acciones Realizadas	<p>Se despierta la curiosidad para que la comunidad desarrolle las habilidades comerciales</p> <p>Se hace apertura del libro contable</p> <p>Se costean los productos</p>
---------------------	---

4. Logros:

- Desarrollar habilidades en las artesanas.
- Hacer la apertura del libro contable.
- Costear productos



5. Dificultades:

- Idioma
- Falta de atención
- Prioridades de la comunidad para asistencia.
- Posible retorno a territorio de la comunidad.

6. Compromisos:

- Llevar diariamente el registro contable.
- Tener actualizada la lista de precios.
- Tener precios reales de los productos para la feria.

NOMBRE DEL ASESOR:	MÓNICA LORENA GONZÁLEZ
--------------------	------------------------