



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



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





Comunidad:	Resguardo Valles del Sol, Comunidad Chivaraquí	Etnia:	U'was
Departamento:	Arauca	Municipio:	Saravena

Asesor(a):	Carlos Cruz - Mónica González	Artesano Líder:	Chepe Ibarra Medina
Oficio:	Talla Tejeduría y armado en palma amara	Técnica Utilizada:	Talla Tejeduría y armado en palma amara

1. Situación identificada:

La comunidad de artesanos de Chivaraquí es muy incipiente como organización, tejen solo para su uso diario, y para hacer cambios entre su mismo resguardo, por lo que no han tenido una dinámica comercial. Iniciativas de este tipo únicamente han estado ligadas al programa de Artesanías de Colombia, por lo cual se puede decir que son las primeras que han tenido como grupo, y los resultados aún no son lo suficientemente sólidos.

A la fecha la comunidad no cuenta con Rut, tampoco tiene NIT, no tienen un registro de marca, ni tienen Certificado de Origen, Registro como exportador o Sello de Calidad. No han creado una Misión,



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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Visión ni Objetivos. La segmentación de roles es a partir de ser hombre o mujer, pero no cuentan con una división del trabajo. No hoy una documentación de sus funciones ni manuales, tampoco hay una definición de tareas

No tienen cuenta bancaria o Fondo de Ahorro, tampoco llevan cuentas del negocio ni hay un registro ni manejo de bancos de su dinero, tienen los gastos del negocio unidos con los gastos personales, no usan orden de pedido, cuenta de cobro, factura con requisitos leales, contratos ni remisión. Las mayores dificultades para transportar los productos al sitio de venta son: altos costos de transporte, distancia al punto de venta, mal estado de vías o formas de acceso, falta de vehículos adecuados, escasez de medios de transporte y falta de seguridad en el producto. Venden sus productos en la calle/ambulante en ocasiones, pero no han tenido los mejores resultados. Usan el trueque como forma de pago.

Los principales problemas para comercializar sus productos son: Limitaciones en transporte, bajo volumen de producción, desconocimiento de los mercados, desconocimiento de las preferencias de los compradores, la competencia en el mercado, distancia de los mercados y los precios de mercado.



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





Generar procesos de sensibilización en torno al tema de la formalización, que le permita al grupo tener las herramientas para evaluar la pertinencia de formalizarse o no.

2. Objetivo(s):

Establecer protocolos y metodologías estableces en la definición de costos y precios dentro de la comunidad; lograr integrar metodologías de venta y negociación que les den mejor manejo de los espacios comerciales. Establecer protocolos internos a la comunidad en el levantamiento y manejo de registros e inventarios.

3. Desarrollo:



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





Acciones Realizadas	<p>1. TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS</p> <p>Para el desarrollo de este taller, fue necesario crear un ambiente de feria, donde los artesanos exponen sus productos y llegan diferentes tipos de clientes. La actividad en su gran mayoría es desarrollada en su lengua.</p> <p>Durante el ejercicio, los artesanos descubren que no se puede tratar a todos los clientes por igual y que es importante tener una actitud de servicio desde el momento en que llegan, con una sonrisa y un saludo amable. Se deberá estar muy atentos a lo que el cliente quiere o esta buscando, para lograr entablar una empatía contando la historia del producto, significado y exponiendo su valor para evitar que el cliente pida rebaja.</p> <p>En el dado caso que el cliente haga una venta al por mayor se le darán los precios especiales, o el artesano tendrá la oportunidad de moverse en un rango de precios o de descuento, dependiendo su el descuento lo hace antes o después de totalizar la venta.</p> <p>Se hace una explicación del uso de la calculadora, para hacer operaciones básicas, ya que la comunidad no tiene buenas bases en matemáticas y esto hace que sea un poco mas complejo el ejercicio.</p>
---------------------	---





Para finalizar se enfatiza en los cierres que se hacen con cada tipo de clientes, y se da un espacio para identificar los tips para evitar el robo del producto durante una muestra comercial, como por ejemplo, tener inventariado el producto, atender a un cliente a la vez, tener organizado el stand, no perder los productos de la vista.

2. TALLER DE COSTEO DE PRODUCTO

Para este taller, el artesano líder fue quien lideró el taller, ya que es quien mejor manejo de las matemáticas tiene y quien mejor entiendo español.

La comunidad escogió una de sus artesanías mas representativas para el desarrollo del ejercicio para explicar paso a paso del costo de los rangos,





empezando por la materia prima, esta información es sacada para ese único producto, no para la compra total de la materia prima, es decir, se tiene en cuenta cuanto costo la materia prima y se divide según la cantidad que se requiera para la elaboración. Este ejercicio se deberá hacer con cada uno de los productos.

Después se deberá sacar el costo de la mano de obra, partiendo de que la hora labor tiene un costo de \$2.700 pesos colombianos y se le explica a la comunidad que se deberá tomar en cuenta el tiempo real del trabajo, es decir, quitando el tiempo que invierten en otras labores en su día a día.

Para terminar se tiene en cuenta otros costos adicionales que pueden surgir, como por ejemplo el uso de etiquetas o el transporte, es super importante que lo tengamos presente.



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





	Para terminar, se hace un incremento del 15% a la suma de los costos para la ganancia y para que el artesano tenga un porcentaje de juego cuando le pidan descuento.
Acciones Realizadas	Desarrollo de las habilidades en ventas que tiene la comunidad Creación de la lista de precios

4. Logros:

- Lograr despertar el interés en las ventas y que la comunidad le de importancia a este proceso.
- Unificar precios en la comunidad.

5. Dificultades:

- Algunos manejos por parte del gobernador hacen que el ejercicio sea ams lento.
- El idioma.
- La seguridad para los asesores
- No tienen habilidades en matemáticas.

6. Compromisos:

- Realizar ejercicios de ventas entre ellos para mejorar sus habilidades comerciales.
- Terminar de costear productos.
- Preparar la feria de Bogotá.

NOMBRE DEL ASESOR:	Carlos Cruz - Mónica Lorena González Rubiano
--------------------	--

Anexo:

Listas de Asistencia taller costeo de 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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Lista de asistencia habilidades en vistas

Listas de precios



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

