



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:	Asociación De Artesanos Oquegua	Etnia:	NARP - Raizales
Departamento:	Bahía Solano	Municipio:	Choco

Asesor(a):	Carlos Cruz - Mónica González	Artesano Líder:	Luis Fernando Asprilla
Oficio:	Talla en Madera y en tagua	Técnica Utilizada:	Talla en madera y en tagua

1. Situación identificada:

La comunidad artesanal del Corregimiento del Valle, perteneciente al municipio de Bahía Solano, se encuentra en una zona muy atractiva para el turismo extranjero, son un grupo étnico afro descendiente con muchos años de tradición y presencia en este territorio, que han conservado con base en las prácticas tradicionales y espiritualidad, en el uso y aprovechamiento de los recursos naturales, que por generaciones han usado, administrado, protegido y conservado para beneficio de las presentes y futuras generaciones. Se encuentran proyectadas y comprometidas con el mantenimiento de un territorio donde



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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



las acciones de uso y aprovechamiento ambiental, sean equilibradas y orientadas bajo la premisa del bienestar colectivo; es una comunidad étnica que busca la salud, la educación, el autoabastecimiento alimentario y la convivencia pacífica.

El grupo de artesanos se encuentra formalizado, tienen registro mercantil, Rut y representante legal del mismo. Se constituyeron en el 2017 como grupo artesanal y tienen vigencia como el mismo hasta el 2037, el grupo congrega personas afro (10) e indígenas (2), los oficios más representativos son talla en madera, trabajos con tagua y cestería en iraca; pese a que el grupo está conformado legalmente falta, mayor sentido de pertenencia entre los integrantes, más trabajo en equipo y definición de roles que ayuden a un mejor funcionamiento del mismo.

Teniendo un grupo artesanal conformado no existe una estructura organizacional por lo tanto no hay un mapa estratégico, ni un modo de operación que corresponda al modelo empresarial, en cuanto a los deberes que cada uno debe cumplir dentro del grupo. No existe una organización que se dedique de manera exclusiva a la producción y comercialización de los objetos elaborados.

No hay un control sobre los ingresos y egresos mediante registros contables, cada artesano es autónomo del manejo de su dinero derivado de la actividad, no separan los gastos personales de los de la asociación, a los artesanos se les cancela por pieza elaborada. No hay inventarios de herramientas, maquinaria y equipo, materias primas, suministro y productos terminados; no saben determinar los costos de producción y por ende no hacen un buen ejercicio de fijación de precio. No elaboran presupuesto ni plan de ventas antes de producir. No tienen uso de los registros mínimos para ventas.

El perfil del cliente está definido a nivel local por los turistas que en general realizan compras de souvenir, a nivel regional aún no están posicionados como grupo artesanal fuerte para poder generar estrategias con alcaldías y negocios de hoteles, que tienen gran demanda debido al turismo extranjero que llega a la zona.



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





2. Objetivo(s):

Fortalecer a la comunidad para que manejen aspectos básicos comerciales para que tengan precios reales de sus productos, de esta manera lograr que potencialicen sus habilidades para vender y den mejor manejo a sus recursos económicos.

3. Desarrollo:

Implementación realizada



COSTOS

Se realizó una introducción para hacer caer en cuenta los artesanos de la importancia de tener precios estandarizados, de saber el precio real y los costos que tiene cada producto.



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





Se da comienzo con la explicación de cuál es la estructura de siglas para la creación de la referencia de cada producto, es decir, como se llamara cada producto para identificarlos y porqué es importante que cada uno de ellos sepa cuál es la referencia de sus artesanías. Dentro de la referencia se especificará, tipo de producto, tamaño, nombre del artesano con apellido. Las siglas de cada producto estarán



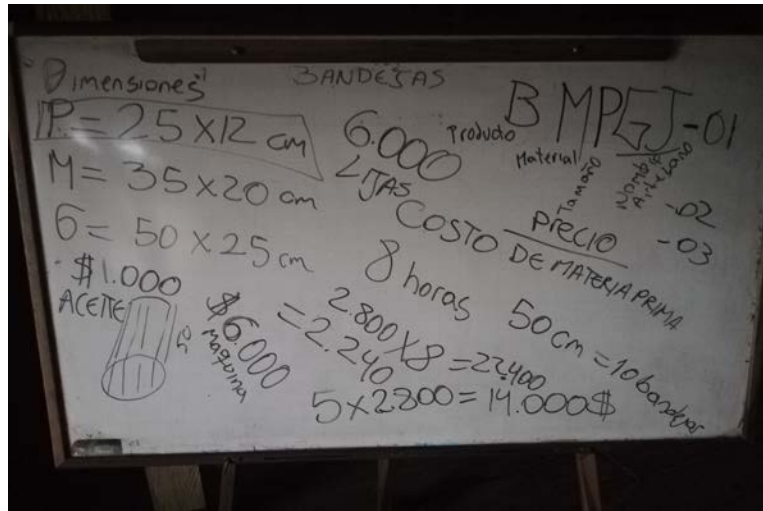
identificando el nombre del producto, es decir qué es, el material, el nombre del artesano que lo elaboró y seguido de un guion la cantidad de productos que pertenecen a esa referencia.

Ya tendiendo las medidas estandarizadas de los productos, se les explica a los artesanos que sin importar quién sea el dueño del producto, si tiene las mismas medidas y es el mismo producto deberá tener el mismo precio, así lograremos estandarizar los precios en la comunidad.

Se da a entender la importancia de tener en cuenta el tiempo de recolección de la materia prima y costear los tiempos reales de esta actividad, para poder tener el costo para cada producto.



A continuación se costea la mano de obra, donde se tiene en cuenta el tiempo real que gastan en la elaboración y construcción de la bandeja con la que se está haciendo el costeo ejemplo, es decir, medir en horas diarias reales, sin contar el tiempo que destinan para labores domésticas o en el cuidado del hogar.



También, se llegó al punto de otros costos que son indirectos para la elaboración de la bandeja y sin embargo, estos también deberán ser sumados como costos, se tiene en cuenta diferentes materiales y herramientas que usan para la elaboración de la bandeja.

Para finalizar el ejercicio, se toma en cuenta el porcentaje de ganancia de los productos, tomando un 15% y el porcentaje de descuento máximo al que pueden dejar los productos, enfatizando que únicamente para grandes compradores, es decir, compras al por mayor.

Se concluye al terminar el ejercicio, se realiza el comparativo del precio del ejercicio y el precio al que la comunidad estaba vendiendo y descubren que



estaba muy por debajo al precio que ellos venden, entonces para finalizar, los artesanos caen en cuenta de algunos datos que habían suministrados que no eran tan reales porque con la materia prima pueden tener algunos datos diferentes, dependiendo de qué tan buena este la madera a la hora de tallar, cuando se ajustan estos valores se logra el consenso del precio real de la bandeja.

HABILIDADES COMERCIALES



También se logra realizar el taller de Habilidades Comerciales, sin embargo, la comunidad no tiene los productos, por esta razón se hace un simulacro sin los productos,

donde se toma en cuenta la actitud que deben tener frente a los clientes y se muestran los diferentes tipos de clientes que participan en la feria. Se resalta la importancia de tener presente los productos que se tienen en exhibición para evitar la merma, por lo que deben estar alertas con los inventarios. Es importante lograr dar a entender todo el proceso que cada producto tiene, mostrando su historia y trabajo para dar valor a cada pieza.

Para la siguiente visita, se logró tener productos para que el ejercicio fuera más real, de la actividad participaron tres personas que la comunidad eligió como los que tienen mejores habilidades en ventas, el resto de comunidad





	<p>tomo papel de diferentes tipos de clientes, para lograr identificar como se deben abordar a cada uno de ellos.</p> <p>También durante el ejercicio se les hace énfasis de tener control de la mercancía para evitar que sean víctimas de robos durante muestras comerciales, que no se dejen distraer de compradores y que atiendan uno a uno para que no se confundan y que no les vayan a desviar la atención para robarlos.</p>
<p>Acciones Realizadas</p>	<p>Se crea la primera lista de precios.</p> <p>Se logran costear productos con toda la comunidad.</p> <p>Replantar precios.</p> <p>Se hace la actividad de habilidades comerciales.</p> <p>Se logra identificar las personas que podrían participar en la feria de Expoartesanías.</p>

4. Logros:

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



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





- Se crea la apertura del Libro Contable.

5. Dificultades:

- Para hacer operaciones básicas de sumas, multiplicación y división.
- No se sienten en comunidad, y se ve mucho individualismo.
- La puntualidad.

6. Compromisos:

- Realizar ejercicios de ventas entre ellos para mejorar sus habilidades comerciales.
- Terminar de costear productos.
- Revisar que los productos que se llevan a la feria estén etiquetados y con precio.

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

Anexo:

- Listas de Asistencia Taller Costos
- Lista de Asistencia Taller Habilidades Comerciales
- Certificados de permanencia
- Lista de precios
- Registro de Costos



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

