



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

Asesoría comercial en la Comunidad Puerto Golondrina

Presentado por:

Mónica Lorena González

Asesor Comercial

INTRODUCCIÓN

El grupo de artesanos de Puerto Golondrina no se encuentra formalizado como tal, lo único que tienen es el trabajo de un logo que representa a la comunidad más no al oficio artesanal más representativo como tal, en este caso la alfarería. El trabajo se realiza por núcleos familiares, no hay una división del proceso como tal, sino que todos son participes de los procesos que comprende este oficio; desde la obtención de la materia prima hasta el proceso de quema de los objetos fabricados por ellos.

La comercialización de productos sigue siendo débil dentro del proceso artesanal, esta actividad se ha ido volviendo cada vez más importante y con el nuevo proyecto de Etno-turismo se ha convertido en elemento fundamental para el grupo.

Plantean el desarrollo de un proyecto de etno-turismo en colaboración con otras dos comunidades de la zona, ofreciendo recorridos por estas comunidades en las cuales el turista aprende del modo de vida y prácticas de los cubeo, sus historias y puntualmente en el caso de Puerto Golondrina de su actividad artesanal.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Tienen una imagen que se logró con el trabajo conjunto con la comunidad, sin embargo, esta representa la comunidad más no la artesanía que elaboran; si hay sentido de pertenencia con la imagen que desarrollaron hace algunos años con el proyecto orígenes.

El grupo no maneja un adecuado costeo de sus productos, no lleva un registro o inventario de materias primas, insumos y/o clientes. El grupo no cuestiona que el valor de su mano de obra es distinto a la ganancia que obtienen de cada artesanía, por lo mismo es necesario capacitar en torno a la plusvalía y el beneficio socioeconómico de su trabajo.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



OBJETIVO GENERAL

Acompañar en materia comercial y empresarial a cada una de las comunidades asignadas en el marco del programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización empresarial.
- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización comercial.
- Asesorar a las comunidades indígenas asignadas en la toma de decisiones para la formalización de las respectivas sociedades artesanas.
- Acompañar el fortalecimiento del respectivo plan de mercadeo focalizado por comunidad participante dentro del programa dentro de la región de Bogotá.
- Apoyar al equipo con asuntos especiales de eventos y encuentros regionales e internacionales.
- Análisis de ventas encuentros regionales e internacionales.



DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Para desarrollar las actividades propuestas en el programa, se logró avanzar logrando que la comunidad se fortalezca a nivel empresarial y a nivel comercial desarrollando los siguientes talleres y acompañamiento a la comunidad.

Para empezar el taller de inventarios, se les explica a los artesanos la importancia de llevar el formato de Inventarios para tener organizada la mercancía y tener conciencia plena para



tener la información de quien lo esta realizando, donde se encuentra la mercancía, a quien le pertenece, cuánto cuesta, para lograr tener un control de todos los productos y de la dinámica comercial que puede tener las artesanías y como organizar el almacenamiento.

También se hace énfasis en la importancia de conocer cuanto producto se tiene almacenado, de esta manera tener un control de cuanta materia prima se requiere y se necesitaría para hacer el próximo pedido de materia prima.

Se hace una explicación detallada de la forma correcta de diligenciar el formato de Inventarios casilla por casilla. Para empezar la fecha en que se diligencia el formato el número consecutivo, se recalca en la referencia, ya que se deben tener presentes varios factores importantes para la elaboración de la referencia para cada producto como: el nombre del producto, material, nombre del artesano que lo fabrica y el numero de productos que van con la misma referencia.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Después, el nombre del artesano que elaboró el producto, una descripción del producto, la cantidad de unidades con la misma referencia, el valor unitario y el valor total que sería el valor unitario por la cantidad de productos de esa referencia. Cada uno de los artesanos hizo un ejercicio frente a los demás para que entiendan la importancia de referenciar cada producto y tener claridad y control sobre el inventario real.



Se les da a entender la importancia de poder llevar un inventario bien hecho a la feria, ya que sirve para que las personas que los representen tengan un mayor control de los productos, evita la merma, ya que para el cierre que se hace diario, se lleva el registro y el control de los productos que se vendieron y se tomarían acciones en caso de tener alguna dificultad.

Luz Mary, como líder artesana, lideró la actividad de Habilidades en Ventas, donde los artesanos lograron desarrollar sus aptitudes y actitudes a la hora de vender.

Se tiene en cuenta todo el proceso de venta, desde el saludo, la sonrisa, la postura, la presentación personal y se hace énfasis en este punto, porque durante la actividad se descubrió que muchas veces ni siquiera se saluda y es la primera imagen que el cliente percibe.

Para empezar, se organiza a la comunidad para hacer una dinámica donde se plantea un escenario como si estuvieran en una feria. Se explica que el primer paso en el proceso de la venta es hacer un saludo amable, tener buena actitud, sonreír y estar atento al cliente, es importante, hacer una presentación personal y de la comunidad, entender que no todos los



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



clientes son iguales y hay que identificar que tipo de cliente es el que se tiene al frente para saber como abordarlo.

Para entender esta dinámica, los artesanos se presentan como diferentes tipos de clientes: ejemplo, está el cliente que es grosero, el que saluda pregunta y compra, o el que pregunta por todo y no compra, también está el cliente amable y generoso, pero puede aparecer el cliente que le pida la máxima rebaja por pocos productos, pueden llegar clientes que compren al por mayor, pero además puede aparecer el cliente que sin darse cuenta se lleve la mercancía sin pagarla.

Es así, que, durante todo el proceso, se explica cómo se debe abordar a cada uno, se habla de las precauciones y cuidados que se deben tener para lograr que la venta sea efectiva. Dentro de estas cosas a resaltar, se debe tener en cuenta, el tener control de la mercancía exhibida para evitar el robo.

Para terminar, se tiene en cuenta el cierre de la venta, un punto determinante en el proceso, ya que se debe tener cuidado con los descuentos que se le ofrecen a los clientes, para que el artesano no pierda y el cliente quede satisfecho con su compra, puesto que durante la actividad se descubre que los artesanos tienen una actitud laxa frente al descuento.

De esta manera, se logrará tener clientes fidelizados y felices con su compra, que podrán recomendarlos con sus amigos y allegados.

Adicional, se recalca la importancia de contar una historia detrás de cada producto, un significado, ya que esto le dará un valor agregado al producto final.



Para el taller de costeo se explica paso a paso cada una de las tareas, para lo cual se toma en cuenta como primer producto un canasto en bejuco y se les pregunta en cuanto lo vendían. Se hace un consenso con la comunidad para saber el valor real del tiempo en trabajo de recolección en materia prima. Se hace énfasis en costear el tiempo de trabajo, para dignificar la labor manual teniendo un reconocimiento económico, así esta labor se haga en tiempos de descanso.



Paso a paso se tiene en cuenta el costo de adquisición de la materia prima, tiempos en la recolección del bejuco y en la transformación de la materia prima; se costea también la mano de obra teniendo el tiempo de elaboración, los artesanos dicen que tejen los canastos en sus tiempos libres, sin embargo, se les explica la importancia de que ese tiempo sea pagado.

También se tiene en cuenta otros costos adicionales como etiquetas, y para terminar se hace un 15% como porcentaje de ganancia para cada uno de los productos y un 5% de incremento para el precio de descuento máximo, de esta manera los artesanos tienen un rango de 10% para dar descuentos a sus clientes, esto, dependiendo de la cantidad de productos que compren.

Para finalizar este costeo se hace un comparativo entre el precio real con el precio que tenía la artesana y se concluye que la artesana vendía su producto mucho más económico, no tenía en cuenta el tiempo invertido en la elaboración, que hizo que el precio tuviera un gran incremento respecto al precio que venían usando.



GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Luego se costó paso a paso el precio en un canasto en bejuco, que es otro tipo de materia prima, en compañía de los artesanos para lograr despejar dudas respecto al proceso de costear.