



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



<b>Comunidad:</b>	Utaithu	<b>Etnia:</b>	Wayuu
<b>Departamento:</b>	Guajira	<b>Municipio:</b>	Uribía

<b>Asesor(a):</b>	Laura Marcela acero Márquez	<b>Artesano Líder:</b>	Yajaira González
-------------------	-----------------------------	------------------------	------------------



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



<b>Oficio:</b>	Tejeduría	<b>Técnica Utilizada:</b>	Tejeduría en Croché, tejido en sarga de palma mawisa
----------------	-----------	---------------------------	------------------------------------------------------

### 1. Situación identificada:

La comunidad Utaithu es un grupo de artesanas nuevas dentro del programa de fortalecimiento empresarial.

Por ser una comunidad nueva dentro del programa detectamos que el grupo de artesanos no tiene Rut de la Asociación Actualizado al año 2018, no cuenta con un registro Mercantil ante Cámara de Comercio, no llevan un registro contable (facturas, comprobantes de egresos, comprobantes de ingresos), no cuentan con registro de inventarios, no llevan un registro de materia primas, no realizan costeo de los productos, a la fecha tienen participación en mercados Regionales.

### 2. Objetivo(s):

- Aprender a calcular el costo real de cada línea de producto
- Promover a través de redes sociales a la comunidad como vitrina comercial
- Identificar los tipos de clientes que existen en el mercado comercial

### 3. Desarrollo:

Las actividades se desarrollaron en la comunidad de Utaithu durante los meses de julio, septiembre y octubre de 2018, durante la implementación de los talleres se contó con la presencia de 30 artesanas.

<b>Implementación realizada</b>



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326  
/27 /28 /29  
[www.artesaniadescolombia.com.co](http://www.artesaniadescolombia.com.co) Email: [artesanias@artesaniadescolombia.com.co](mailto:artesanias@artesaniadescolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





Paso a paso de la implementación realizada.  
(Metodología utilizada)

El día 11 de julio de 2018 se realiza un ejercicio para conocer cuántas de las artesanas ha tenido que salir a vender sus productos sin tener temor de hablar con un cliente del producto que le está ofreciendo, y enseñarles que su producto es único en el mercado que tiene un valor agregado diferentes a las demás artesanas wayuu de la región y que por tal motivo se debe cobrar lo que realmente vale y no regalar su trabajo por salir rápido del producto, se logró identificar que algunas de ellas ven su trabajo como una manera de obtener dinero para cubrir las necesidades básicas de su casa y no como un negocio que les puede dar para cubrir sus necesidades y para muchas cosas más; de este sondeo se logró identificar lo siguiente:

A Los artesanos le da un poco de temor realizar un proceso de venta, Les costaba realizar una negociación y oferta de sus productos, No saben cómo construir un discurso de venta.

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.

Se evidencia que hay dos artesanas que demuestran más el interés por aprender y se destacan más entre todas las del grupo es por esto que



se le hizo un reconocimiento a la artesana **MARIA ANGELICA PALMA** a quien se recomiendo para acompañar a la Artesana líder a la feria a realizarse en la ciudad de Bucaramanga.

Para el desarrollo del **TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS**, e 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.

En el mes de septiembre cuando se realiza la segunda visita comercial



a la comunidad de Utaithu se da inicio con el **TALLER DE COSTEO Y FIJACIÓN DE PRECIOS**,

para esta implementación fue importante que cada artesana presentara los productos realizados para tomar peso y medidas y de esta manera orientarlas en el proceso de

calcular el valor real de cada línea trabajada.

Una vez se realiza el proceso de peso damos inicio a trabajar de forma individual y física el simulador de costos esto con el fin que cada artesana aprenda a trabajar y a calcular el valor de cada uno de sus productos.

Durante el desarrollo de esta actividad fuimos anotando los valores de costo de venta para de esta manera ir trabajando la lista de precios de la comunidad.

La visita a la comunidad en el mes de septiembre termina con el taller de redes sociales como vitrina comercial dentro de los temas que





trabajamos fue el significado de una red social, cuales redes sociales existen y cuales tienen mayor visibilidad.

Trabajamos en la creación de una fan page <https://www.facebook.com/utaitu.uribia.7> con esto la comunidad inicia un proceso de posicionamiento de marca, construir relaciones y tener un excelente servicio al cliente.

Con este taller buscamos que la comunidad sea reconocida en redes sociales y que por medio de ellas logren cerrar negocios.

Una vez realizada la visita en el mes de octubre a la comunidad logramos observar que el grupo de artesanas, se encuentran muy motivadas ya que manifiestan que la experiencia vivida en la feria en Bucaramanga fue muy gratificante para



ellas como grupo de artesanas, adicional a esto tuvieron en el mes de octubre ayuda con materia prima de parte de la OIM.

Yajaira González la líder artesanal indica que con los hilos que llegaron tendrán más oportunidades para trabajar de manera ordenada y rápida para tener la cantidad de productos que necesiten para cumplir con la feria en Bogotá la cual también las tiene muy entusiasmo por los negocios que puedan traer







	 <p>Dentro de esta visita se realizaron <b>TALLER DE AGENDA DE CLIENTES Y TALLER DE PARTICIPACIÓN EN FERIAS PREFERÍAS, FERIA, POSFERIA</b> en donde realizamos ejercicios con base a la experiencia vivida en Bucaramanga, es decir que con la participación de la artesanas maría angélica y la líder Yajaira desarrollamos talleres prácticos como si se fuera a desarrollar una feria en la comunidad, en donde las artesanas tendrían la oportunidad de organizar su viaje, sus productos, asistir a talleres de transmisión de saberes y posterior exposición de productos, todo esto con el fin que ellas vivieran la experiencia como si en realidad estuvieran en una feria.</p> <p>En cuanto al tema de agendas de clientes buscamos plantillas que les fuera de ayuda para hacer un formato que fuera fácil para diligenciar , para que de esta manera ellas pudieran llevar una agenda de los clientes que les hayan hecho compras o posibles clientes potenciales.</p>
Acciones Realizadas	Durante las visitas realizadas a la comunidad las acciones realizadas para el eje de comercialización fue la creación de una fam page como instrumento de venta a través de redes sociales.





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



#### 4. Logros:

Mediante el desarrollo de la implementación se logró que la comunidad aprendiera a enfrentarse a los diferentes tipos de clientes que pueden encontrarse en una feria o evento comercial.

De igual forma la comunidad logro avanzar en el tema de lista de precio y la creación de su página en Facebook para darse a conocer en el medio social.



#### 5. Dificultades:

Durante la visita realizada a la comunidad la mayor dificultad presentada fue lograr que las artesanas realizaran el ejercicio de habilidades en venta debido a que se les dificulta un poco expresarse por miedo o por su lenguaje

#### 6. Compromisos:

La comunidad de Utaithu se compromete a estar alimentando con fotografías digitales muy bien tomadas de cada uno de sus productos para atraer a nuevos clientes.

Se comprometen a estar en la búsqueda de eventos comerciales regionales y nacionales que les permitan crecer comercialmente.

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](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia

