



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



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>Comunidad:</b>	<b>PORVENIR</b>	<b>Etnia:</b>	<b>CURRIPACO</b>
<b>Departamento:</b>	<b>GUAINÍA</b>	<b>Municipio:</b>	<b>INIRÍDA</b>

<b>Asesor(a):</b>	<b>DAHIAN SANTIAGO PATIÑO GONZALEZ</b>	<b>Artesano Líder:</b>	<b>ANA GLADYS APONTE</b>
<b>Oficio:</b>	<b>CESTERÍA</b>	<b>Técnica Utilizada:</b>	<b>TEJEDURÍA EN CHIQUI CHIQUI.</b>

### 1. Situación identificada:

La comunidad de Porvenir ubicada en el municipio de Inírida, Guainía; es un grupo nuevo dentro del programa de fortalecimiento empresarial, conformado por 15 artesanos.

La visita al grupo se realizó en dos momentos, una primera jornada de trabajo durante el Martes 31 de Julio con la implementación del eje de **comercialización y mercadeo** y la continuación del desarrollo de la actividad durante el 6 y 7 de agosto en el salón habilitado por la artesana líder para cumplir con la jornada formativa.

Durante la asistencia a los talleres, el grupo demostró su interés, sin embargo la participación de los artesanos estuvo muy baja, solamente asistieron 8 artesanos.

La comunidad de Porvenir presenta algunos retos a nivel comercial; Actualmente el grupo no posee un catálogo que permita promocionar sus diferentes líneas de producto, no poseen registro de marca ni cuentan con canales de comercialización definidos, igualmente no poseen redes sociales que les permita potencializar y promocionar sus productos a nivel nacional.

Durante el año 2018, la comunidad participó en la feria nacional “Expoartesano” llevada a cabo en la ciudad de Medellín en el mes de julio, obteniendo un resultado de ventas totales por \$



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



4.397.000; Sin embargo, el grupo de artesanos no tiene una participación frecuente en ferias a nivel regional o nacional, debido a la baja frecuencia de vuelos que entran y salen de Inírida, y al alto costo de los tickets aéreos.



Así mismo se identificó que el grupo no conoce su capacidad de producción por línea de producto, no poseen una estructura definida de costos ni políticas de precio al mayorista; además, es un grupo con pocos integrantes comprometidos lo que incide directamente en la baja capacidad de producción de sus diferentes líneas.

Dentro de las fortalezas comerciales del grupo, se encuentra la calidad y estandarización de medidas que poseen sus productos, también la poca competencia que se tiene en el mercado, ya que solamente reconocen a 2 grupos que están trabajando con chiqui-chiqui en Inírida.

## 2. Objetivo(s):

- a) Definir una estructura comercial al interior de la comunidad, que permita fortalecer y activar la producción y comercialización de las piezas artesanales a nivel nacional.



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



### 3. Desarrollo:

#### Implementación realizada



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

Durante la primera jornada de implementación técnica del eje de comercialización y mercadeo realizada el martes 7 de agosto de 2018, el asesor abordó el taller de costos y lista de precios, ya que la comunidad no tenía un proceso definido para el cálculo del precio de venta de sus diferentes productos.

Para la realización del taller, se le pidió a la comunidad recolectar la mayor cantidad de referencias posibles, entre las cuales estaban cofres, individuales, papeleras, bowls, cilindros, cestos, fruteros, jarrones, contenedores y materas en diferentes tamaños y tejidos.

Así mismo, dentro del grupo hay una artesana que trabaja la línea de bisutería, quien llevo aretes y manillas.

Durante la realización del taller, se identificó que la comunidad maneja 2 tipos de tejido, un tejido llamado capi (sencillo) y un tejido de piña (Fino), la diferencia entre los 2 tejidos es su complejidad, ya que elaborar piezas en tejido de piña tarda más tiempo y por ende el precio del producto es diferente.



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





Otra de las situaciones identificadas al momento de realizar el ejercicio, fue que el grupo no estaba elaborando los productos bajo medidas estándar ni en formato pequeño, mediano y grande, sino que cada artesano utilizaba medidas diferentes y de una misma referencia de producto se podían encontrar 4 o 5 tamaños con diferente tipo de tejido, lo que generaba confusión al momento de asignarle el precio de venta y en muchos casos habían productos pequeños que llegaban a tener un precio de venta más alto que productos con mayores medidas.

Es por esto, que al momento de iniciar el cálculo del precio de venta del producto, el asesor conjuntamente con la comunidad acordaron algunos puntos: los artesanos se comprometieron a trabajar 3 formatos por producto: pequeño, mediano y grande, así mismo la comunidad estableció las líneas de producto que serían elaboradas en tejido capi y tejido en piña, ya que con el ejercicio se logró determinar que en términos de rentabilidad para la comunidad, es mejor producir algunas líneas en tejido de piña y otras en capi, así mismo se hizo especial énfasis en cumplir con las medidas estandarizadas por cada tamaño y que se han trabajado con el asesor de diseño.

Luego de estos acuerdos, el taller continuó bajo la metodología de costos unitarios estándar, en el cual se realiza el cálculo del precio de venta tomando los costos de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y un % de utilidad para definir el precio de venta del producto.

El cálculo de materia prima se realiza pesando el producto en una gramera (preferiblemente digital) la cual arroja en gramos cual es el peso de ese producto, en base a ese peso se multiplica por el valor del gramo de chiqui-chiqui;



Para calcular este valor, se le pidió a la comunidad comentar la forma en que consiguen la materia prima, a lo cual mencionaron que se compra por





bojotes, el precio de un bojote aproximadamente es \$ 12.000 y son 4.000 gramos aproximadamente.

Luego se procede al cálculo de mano de obra, la cual se realiza multiplicando el número de horas que un artesano se gasta para producir el producto por el valor de una hora, de acuerdo al jornal diario que se paga en la región.

Finalmente se estiman los costos indirectos de fabricación, entre los que se encuentra empaques, etiquetas o tarjetas de presentación.

Luego se suman estos 3 factores y se logra conocer el costo de producción del producto, conjuntamente con la comunidad se acuerda un % de utilidad que depende de la calidad del producto y se estima el precio de venta definitivo.

		LISTA DE PRECIOS ZARYCANHA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS INDIGENAS OCTUBRE 2018				
REFERENCIA	DIMENSIONES	PRECIO AL PUBLICO	PRECIO AL PUBLICO (USD)	PRECIO AL MAYORISTA	CLASE DE TEJIDO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
COFRE GRANDE	35 BASE X 25 ALTO	\$ 150,000	\$ 56	\$ 135,000	PIÑA	120
COFRE MEDIANO	25 BASE X 12 ALTO	\$ 70,000	\$ 26	\$ 55,000	PIÑA	300
COFRE PEQUEÑO	8 BASE X 7 ALTO	\$ 15,000	\$ 6	\$ 5,000	PIÑA	1620
INDIVIDUALES	35 DIAMETRO	\$ 25,000	\$ 9	\$ 22,000	CAPI	600
INDIVIDUALES	25 DIAMETRO	\$ 20,000	\$ 7	\$ 15,000	CAPI	600
PAPELERA	15 BASE X 20 ALTO	\$ 40,000	\$ 15	\$ 35,000	CAPI	300
BOWLS REDONDO	20 BASE X 15 ALTO	\$ 20,000	\$ 7	\$ 15,000	PIÑA	600
CILINDRO PEQUEÑO	22 BASE X 30 ALTO	\$ 125,000	\$ 46	\$ 105,000	PIÑA	120
CILINDRO MEDIANO	32 BASE X 40 ALTO	\$ 200,000	\$ 74	\$ 190,000	PIÑA	100
CILINDRO GRANDE	40 BASE X 50 ALTO	\$ 300,000	\$ 111	\$ 270,000	PIÑA	60

Durante la segunda visita de implementación técnica realizada el 9 de octubre de 2018, las actividades del eje de comercialización estuvieron encaminadas al fortalecimiento de las capacidades de negociación de los artesanos, en la cual se realizó un ejercicio práctico que consistió en la conformación de 3 grupos, se escoge un líder y un nombre para el grupo.

Posteriormente el asesor entrega 23 palillos, 15 cm de cinta de enmascarar y \$2.000.000 en dinero didáctico para el ejercicio, cada grupo debe diseñar un producto, ponerle un nombre y un precio, para esta actividad se dispone de 1 hora aproximadamente, luego cada líder de grupo sale a exhibir su producto.





	<p>La segunda parte de la actividad inicia con un proceso de negociación, dentro de las reglas cada grupo debe gastarse la totalidad del dinero recibido comprando e invirtiendo en los productos que más le gustaron. Esto permite que haya un contacto directo entre vendedor y comprador.</p> <p>El objetivo de la actividad es fortalecer las capacidades de los artesanos para negociar en un contexto real.</p>  
<p><b>Acciones Realizadas</b></p>	<p>Dentro de las actividades propuestas en el eje de comercialización y mercadeo, conjuntamente con la comunidad se acordó cumplir con las medidas recomendadas por el asesor de diseño, manejar solamente 3 tamaños por tipo de producto y definir en términos de rentabilidad si es viable hacerlo en tejido en piña o capi.</p>





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



#### 4. Logros:

Dentro de las actividades propuestas, se logró establecer una lista de precios muy completa que posee precios de venta al público, al mayorista, medidas de producto, capacidad de producción y valores en dólares. Así mismo se logró definir que líneas de producto son más rentables.

#### 5. Dificultades:

Durante la implementación técnica, una de las mayores dificultades encontradas es que la mayoría de los artesanos no saben realizar cálculos matemáticos o se les dificulta realizar operaciones básicas como multiplicar o dividir.

#### 6. Compromisos:

La comunidad se comprometió a realizar los productos bajo los estándares y medidas acordadas con el diseñador.

NOMBRE DE ASESOR:	DAHIAN SANTIAGO PATIÑO GONZALEZ
-------------------	---------------------------------



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

