



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



Resguardo Inga - Yurayaco - San Jose de Fragua

Comunidad:	Comunidad Inga Yurayaco	Etnia:	Inga
Departamento:	Caquetá	Municipio:	San Jose de Fragua

Asesor(a):	Carlos Andrés Giraldo Herreño	Artesano Líder:	Luz Dary Salazar Jacanamijoy
Oficio:	Tejeduría en Chaquira	Técnica Utilizada:	Tejeduria en telar y a mano



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



1. Situación identificada:



La comunidad Inga, es una comunidad con mucho potencial de crecimiento y muy dispuestos a trabajar por el progreso y crecimiento del grupo. Sin embargo, aspectos tan importantes como la estimación de costos, el manejo de materiales, materias primas, y las técnicas de ventas están algo débiles en el grupo

Como el proceso apenas está iniciando, no hay actividades definidas ni roles definidos por tanto todos los manejos se hacen de manera tradicional.

Es importante así mismo, destacar el hecho de que el grupo cuenta con una cantidad importante de materias primas entregadas por Parques Indi Wasi. Estos recursos otorgan una ventaja a la hora de producir.

Por otro lado, el grupo no tiene habilidades fortalecidas al momento de vender, temen ofrecer y les da pena buscar ese contacto personalizado con el cliente potencial, Estas son necesarias para la participación en los diversos eventos y ferias comerciales en los que participan

Pese a esto, y a que ya cuentan con un local comercial para la comercialización de los productos, estos se comercializan con precios estimativos establecidos empíricamente a consideración de las artesanas. No consideran factores importantes como los materiales utilizados o el tiempo empleado para su elaboración. Por otra parte, la comunidad no maneja ningún medio de difusión, comunicación y venta de sus productos en el entorno virtual (digital) a excepción del Whatsapp Así mismo no hay una diversificación de los canales de comercialización ni



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

www.artesaniadescolombia.com.co Email: artesantias@artesaniadescolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



estrategias mercadológicas que les permitan diferenciarse y diferenciar sus productos de la competencia. Todo el proceso comercial se realiza de manera empírica. No manejan muy bien el tema de divisas y monedas extranjeras y tampoco distinguen un billete falso de uno legítimo

2. Objetivo(s):

- ✓ Capacitar al grupo de artesanos en las técnicas de ventas y en la buena gestión del proceso de ventas
- ✓ Capacitar al grupo de trabajo en la gestión y control de materias primas
- ✓ Capacitar al grupo sobre los componentes del costo de venta y la metodología del cálculo del precio de venta de sus productos
- ✓ Capacitar a la comunidad sobre la importancia del manejo de redes sociales como Facebook para la venta de sus productos y la comunicación con sus clientes
- ✓ Instruir a las artesanas en la creación de una FanPage en Facebook
- ✓ Construcción de una lista de precios de los productos que tienen en existencia
- ✓ Capacitar al grupo en todo lo referente a canales de comercialización y estrategias de diferenciación con la metodología de las 4Ps, conceptos básicos de marketing y segmentación. Y la construcción de las estrategias propias de la comunidad para el plan de mercadeo focalizado
- ✓ Capacitar al grupo en la estimación de precios en moneda extranjera y la identificación de billetes falsos
- ✓ Orientar y familiarizar al grupo sobre los conceptos básicos de los términos internacionales de negociación y el proceso exportador

3. Desarrollo:

Durante las capacitaciones con la comunidad Inga de Yurayaco, se ha logrado fortalecer buena parte del componente de comercialización con talleres como gestión y control de materias



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

www.artesaniasidecolombia.com.co Email: artesaniasidecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



primas, taller de costos, taller de canales de comercialización, taller de técnicas de ventas, redes sociales y divisas

El trabajo referente al eje de comercialización y mercadeo en la comunidad, ha permitido fortalecer factores como la fijación de precios, la selección de unas estrategias de diferenciación de mercadeo acordes al contexto actual de la comunidad, así como la implementación de registros de la materia prima para tener un mejor control, la creación de una FanPage de Facebook, la identificación de billetes falsos y la definición del precio de ventas en moneda extranjera entre otros

Implementación realizada



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

Dando una visión general El grupo manifiesta tener debilidades en el proceso de ventas, sienten pena al momento de atender a un cliente y no manejan un discurso de ventas, aunque cabe destacar que conocen muy bien su producto.

Otro punto importante radica en que los productos elaborados por las artesanas, aunque tienen calidad y técnica, su valor comercial no está bien estimado y en algunos casos los productos están por encima de su valor



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





comercial y viceversa. Las artesanas estiman el valor de los productos como se dice popularmente a “ojo”; es decir a lo que consideran conveniente

De la misma manera, se observa que el grupo tiene una buena cantidad de materias primas que se obtuvieron a través del proyecto trabajado y auspiciado por Parques Naturales Indi Wasi. Sin embargo, en la actualidad no se lleva ningún control específico sobre esta materia prima

Dicho lo anterior, también podemos observar que no cuenta con una buena estructuración de canales de comercialización, no aplican estrategias de diferenciación para el posicionamiento de los productos y el grupo en general no maneja ningún tipo de red social ni publicidad vía internet. Únicamente sostienen el contacto con algunos clientes por la red social Whatsapp. Tampoco poseen ningún otro medio de promoción digital y no conocen ni saben cómo calcular el precio de venta en monedas extranjeras como el dólar o el euro

Ya conociendo esta situación, el tema de costeo fue una actividad muy reconfortante puesto que todos los participantes de la capacitación, comprendieron a cabalidad cada uno de los conceptos del costeo de producto y la metodología del cálculo y permitió la creación de una lista de precios, lo que a su vez permitió combinar la actividad con la gestión de inventarios. Y empezar a manejar unos controles de las materias primas que emplean a través de los formatos entregados



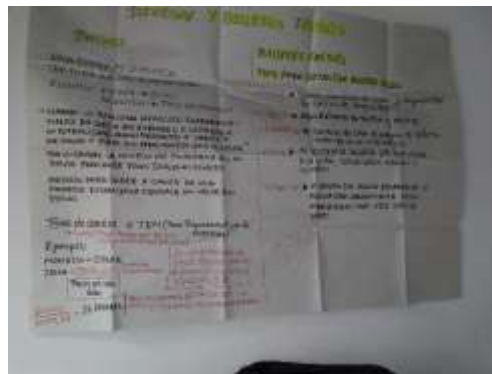
Por su parte la actividad de redes sociales permitió crear una Fanpage de Facebook, la cual se ha venido alimentando con frecuencia y a través de la cual se están promocionando los productos que vienen elaborando recientemente, así como la definición de una serie de estrategias diferenciadoras para la gestión comercial de los





productos y la consolidación del plan de mercadeo focalizado junto con la definición de los canales de comercialización que se consideran más adecuados

Por otra parte, se empieza a fortalecer la gestión que realizan los artesanos al momento de vender sus productos. Puesto que no están acostumbrados a hablar en público. Lo que se aprovechó a través de un ejercicio práctico de Roll Play y ejercicios dinámicos para afianzar las habilidades comerciales de los artesanos.



otra temática que se trabajó, fue el tema de divisas y billetes falsos. En cuanto a las divisas se explicaron conceptos básicos como tasas de cambio y TRM, y el método de conversión. Y para el tema de billetes falsos se explicó detalladamente la metodología recomendada

por el Banco de la Republica

Finalmente se hace una introducción a conceptos de segmentación de mercados y se refuerzan los conceptos de canales de comercialización y estrategias de diferenciación junto con las nociones básicas para un proceso de exportación y la comprensión básica de los términos de negociación internacional

Con base a lo anterior, se hará una descripción general de las acciones llevadas a cabo en cada una de las asesorías y talleres realizadas



Taller de Técnicas de Ventas





Al dar el taller se detectó que las personas a pesar de que no manejan muy bien el contacto con los clientes presentan mucho interés en aprender. Se



contó con la participación de buena parte de los participantes o asistentes dado que los demás estaban en otros compromisos y los funcionarios de Parques estuvieron presentes y apoyaron la actividad.

Se realizó una actividad en grupos, se repartieron las líneas de productos y se evaluó lo aprendido en la capacitación a través de un ejercicio de venta. Se realizaron las retroalimentaciones al grupo en general referente a la forma de vender y si se dan los tiempos se seguirán realizando ejercicios con base a las experiencias adquiridas en las ferias.

Taller de Gestión y Control de Materias Primas

Al finalizar el ejercicio se logró que más del 80% entendiera a cabalidad el manejo y administración de las materias primas por medio del formato entregado y se designó como responsable del manejo y control de la materia prima de manera temporal a la señora Yurleidy Gonzales Salazar, identificada con cedula de ciudadanía número 1.193.550.205, la cual administrara las materias primas de manera temporal mientras asignan una nueva persona dado que por motivos personales se ira del pueblo a residir a otro sitio.

Por ende, se designa como responsable a la líder artesana Luz Dary Salazar Jacanamijoy

Taller de Costos





Para el caso del taller de costos, se manejó de manera participativa y las artesanas iban aplicando los conceptos con ejemplos reales. Al finalizar la explicación se constituyen tres equipos y cada equipo se encarga de un grupo de productos en

específico (manillas, collares y aretes) y cada grupo con acompañamiento del asesor construye la lista de precios y el inventario de productos

Taller de Redes Sociales

Para el tema de redes sociales se realiza un ejercicio más participativo y expositivo sobre las redes sociales y su impacto. Como funcionan, cuáles son las importantes y se instruye a las artesanas sobre cómo crear la FanPage. así mismo, ellas toman seleccionan los productos que quieren publicar, se toman las fotografías y se publican

Taller de Canales de Comercialización

Al realizar el taller de canales de comercialización y estrategias de diferenciación se logra a través de ejemplos prácticos y estudios de caso, explicar cada una de las opciones de comercialización de los productos según su contexto, definir el conjunto de estrategias diferenciadoras que más se ajustan a la realidad de la comunidad

Taller de Segmentación de Mercados y refuerzo de canales de comercialización





A través de este taller se logra trabajar con la comunidad un ejercicio práctico, donde se distribuyen los integrantes en dos grupos, y se les pide que por medio de unos materiales entregados (hojas de papel, lápices, marcadores, tijeras y demás.), realizar el diseño de un vehículo y varias unidades a través el cual deben, asignar un nombre comercial, slogan, segmento de mercado, cliente objetivo entre otros. Ejercicio que sirvió como punto de partida para explicar las diferentes generalidades del marketing, como funcionan y como se construyen los segmentos de mercado, que a su vez permitieron reforzar los conceptos de canales de comercialización y marketing mix

realizar el diseño de un vehículo y varias unidades a través el cual deben, asignar un nombre comercial, slogan, segmento de mercado, cliente objetivo entre otros. Ejercicio que sirvió como punto de partida para explicar las diferentes generalidades del marketing, como funcionan y como se construyen los segmentos de mercado, que a su vez permitieron reforzar los conceptos de canales de comercialización y marketing mix

Taller de Divisas y Billetes Falsos



Para abarcar este taller, como punto inicial, se explican los diferentes conceptos básicos de las divisas, que son, como funcionan, para que se utilizan, que es una tasa de cambio, que es TRM; entre otros. Posteriormente a través de diversos ejemplos y ejercicios prácticos con el grupo se define el precio de venta en varias divisas diferentes de algunos de los productos de la comunidad.

Seguido a esto se explica el tema de billetes falsos, y cómo funciona la metodología recomendada por el Banco de la Republica (mire, toque, levante, gire y compruebe). Así mismo se les hace entrega de un marcado

Seguido a esto se explica el tema de billetes falsos, y cómo funciona la metodología recomendada por el Banco de la Republica (mire, toque, levante, gire y compruebe). Así mismo se les hace entrega de un marcado





para la identificación de billetes falsos, que facilite un poco más el proceso de identificar billetes legítimos y falsos

Taller de Términos de Negociación Internacional (Incoterms)



El desarrollo de este taller con la comunidad permitió dar una visión general y la comprensión de los conceptos básicos de cada uno de los términos de negociación internacional a través de ejemplos gráficos sencillos. Haciendo énfasis en las responsabilidades y riesgos adquiridos en cada

uno

Taller de Proceso de Exportación



A través del desarrollo de este taller se abarcaron conceptos básicos y primordiales a tener en cuenta en un proceso exportador. Como los requisitos mínimos para exportar, las especificaciones técnicas y las diferentes

certificaciones que deben tener los productos acordes al contexto como vistos buenos o certificados de origen. Todo fue apoyado con ejemplos prácticos y la participación generalizada del grupo. Finalmente, se les explica con detalle algunas modalidades de exportación como Exportafacil y sobre el acompañamiento que pueden recibir de manera gratuita para realizar su proceso exportador de parte de Procolombia





<p>Acciones Realizadas</p>	<p>La ejecución de las asesorías en torno al componente de comercialización permitió un desarrollo muy fluido de las actividades, la comunidad en general siempre tuvo mucha disposición e iniciativa para el desarrollo de los talleres y la aplicación de estas en el desarrollo de sus quehaceres. Se generaron resultados muy positivos como la elaboración de una lista de precios y la aplicación de la metodología de costeo por parte de los artesanos para los nuevos productos que han venido desarrollando. Así mismo han venido alimentando la red social Facebook. Y en general se ha notado mucha apropiación del conocimiento y de las herramientas trabajadas por parte del grupo.</p> <p>Para el desarrollo de estas asesorías se hizo uso de herramientas como el trabajo en grupo, ejercicios y dinámicas que generaran más interacción de las artesanas, así mismo roll plays y ejercicios prácticos que permitieron hacer más fluido el proceso de capacitación</p>
----------------------------	--

4. Logros:

- ✓ Aplicación de un formato de materias primas para la gestión de los insumos que emplean para la elaboración de los productos
- ✓ La creación de una lista de precios de los productos y la comprensión del tema sobre el cálculo del precio de venta de los productos por parte de la comunidad
- ✓ La construcción de las estrategias de diferenciación de la comunidad, así como la definición de los canales de comercialización
- ✓ Comprensión del concepto de divisas y aplicación de la definición del precio de venta de los productos en moneda extranjera
- ✓ Apropiación de los conceptos básicos para la identificación de billetes falsos
- ✓ Familiarizar al grupo sobre los conceptos básicos para la negociación internacional y la exportación de bienes en pequeños volúmenes





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



- ✓ La creación de la FanPage del grupo de artesanos y la comprensión de las artesanas sobre el procedimiento para la publicación de productos, eventos y demás acontecimientos importantes del grupo y la comunidad, así como el nombramiento de una responsable para la administración de dicha pagina



Enlace:

https://www.facebook.com/warmiawadurkuna/?modal=admin_todo_tour¬if_id=1536332198732261¬if_t=page_invite

5. Dificultades:

En cuanto a la participación de los artesanos no hubo ninguna dificultad. La única dificultad afrontada durante el desarrollo de los talleres fue la poca asistencia de artesanos. Y por motivos ajenos, de última hora no se pudo contar con la asistencia de los artesanos a la capacitación de canales de comercialización, por lo tanto, se trabajó con la artesana líder y bajo acta se dejó constancia de la situación

6. Compromisos:



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



Aplicación de la metodología de precios para el cálculo del precio de venta de los productos y la administración y actualización del FanPage del grupo en Facebook, los cuales serán revisados en la próxima visita, así como la actualización de los registros de materias primas.

NOMBRE DEL ASESOR:	Carlos Andrés Giraldo Herreño
-----------------------	-------------------------------



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

