



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: | Miramar | Etnia: | Negros |
| Departamento: | Valle del Cauca | Municipio: | Buenaventura |

| | | | |
|-------------------|---------------------|-----------------|---------------|
| Asesor(a): | Paula Andrea Enciso | Artesano | Jesus Antonio |
|-------------------|---------------------|-----------------|---------------|



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

www.artesanasdecolombia.com.co Email: artesanas@artesanasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





| | | | |
|----------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
| | | Líder: | Rodriguez |
| Oficio: | Talla de madera | Técnica Utilizada: | Talla de madera |

1. Situación identificada:

La comunidad de Miramar, se encuentra ubicada en el casco urbano de Buenaventura, Valle del Cauca. En la vigencia del 2018, la comunidad de Miramar se benefició como “*comunidad Nueva*” en el proceso de fortalecimiento productivo del programa, con una participación de 28 beneficiarios directos.



El grupo se caracteriza por el oficio artesanal de talla en madera, la mayoría de los artesanos se encuentran en proceso de aprendizaje de la talla en madera, ya que un gran número de beneficiarios son jóvenes entre 15 a 17 años que han aprendido con talleres del SENA y Escuela Taller la manipulación de la madera; por ello se identificó que el nivel productivo de la comunidad es de nivel bajo- medio con la primera visita de implementación comercial. Cada uno de los productos tienen diseños de colores, y representatividades de la cultura. En el proceso de elaboración de productos participan hombres y mujeres con la identificación clara de roles y habilidades que permite el compromiso de todos los beneficiarios (as).

Los principales productos elaborados son servilleteros, portalápices, porta tarjeteos, con representaciones de marimbas como base de los referentes culturales de la comunidad, así como marimbas pequeñas decorativas y de uso musical. Dentro del grupo, los artesanos se han organizado por sus habilidades en el proceso productivo generando una cadena productiva y de





valor que da cuenta del desarrollo de sus habilidades.

El líder Artesano, menciona que su única participación comercial ha sido con la exhibición de los productos en la isla de Juanchacho, Buenaventura, ya que este es un punto estratégico de visita de los turistas que visitan la zona. Dado así, exhiben los productos según la temporada alta y algunos fines de semana que incluyen día festivo. Igualmente, Inicialmente, la comunidad cuenta con la cuenta de Instagram como red social dispuesta para la comercialización de los productos,

2. Objetivo(s):

- Fortalecer las habilidades de comercialización y mercadeo de los productos artesanales.

3. Desarrollo:

La comunidad de Miramar- Prodarte se encuentra ubicada en la zona urbana de Buenaventura, Valle del Cauca, sus integrantes residen en el barrio de Miramar, dando alusión al nombre de la comunidad en el programa. Esta es una comunidad Nueva en la atención del programa, se encuentra conformado por 28 beneficiarios (as), directos que se dedican al trabajo de la madera con diferentes procesos de talla de producto propios de los referentes culturales de la región.

Se realizaron visitas en los meses de Agosto y Octubre de la presente vigencia.

| Implementación realizada |
|--------------------------|
| Registro fotográfico |





| | |
|--|---|
| | |
| <p>Paso a paso de la implementación realizada. (Metodología utilizada)</p> | <p>1. TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS</p> <p>Con la asistencia de los beneficiarios, se realizó el taller de habilidades comerciales teniendo en cuenta los diferentes tipos de clientes que el proceso productivo puede encontrar o atender en su agenda de clientes. Para lo anterior, se organizaron varios grupos de trabajo que tenía uno de los productos que ellos mismas elaboran, se les pidió que escogieran un precio al por menor y por mayor (como parte de tanteo de manejo de precios).</p> <p>Así, se dio una interacción directa con una clínica de ventas donde los beneficiarios hicieron de clientes con características de a) cliente de mal humor, b) cliente que pide rebaja por todo, c) cliente leal, d) clientes indiferentes, entre otros por medio de un juego de roles que permitió al grupo disponer y actuar frente casos que pasan en los procesos de comercialización de los productos.</p> <p>Dentro de las conclusiones e intervenciones del grupo se rescata, que cada uno de los perfiles de los artesanos tiene la disposición de manejo de público en especial de “perder la pena” como ellos lo mencionan, ya que parte de la atención al cliente se da con el buen servicio, el acercamiento atento a las disposiciones de compra de producto siendo lo anterior la puerta a la fidelización de clientes dentro de las aspiraciones y proyecciones que tiene el grupo de un posicionamiento de los productos.</p> <p>2. TALLER DE COSTEO DE PRODUCTO Y FIJACIÓN DE</p> |





| | |
|---------------------|--|
| | <p style="text-align: center;">PRECIO</p> <p>Como se identificó en el diagnóstico comercial, la comunidad no tiene las bases claras dentro del proceso que se da para la fijación de precios. Es por ello, se aclara que todos los artesanos saben leer y escribir permitiendo el desarrollo del taller de coteo de producto.</p> <p>Iniciando la jornada, la asesora comercial consulto con el grupo sobre los precios de algunos de los productos, a lo que mencionan que muchos de los precios que tienen son por la disposición misma del contexto económico, es decir, que los precios algunos están demasiado rebajados por la necesita de venderlos y tener el dinero rápido, afectando directamente su propio mercado. Igualmente, los artesanos manifiestan que dentro de su proceso de fijación de precios no tienen en cuenta el transporte en el que incurren para la compra de materia prima e insumos, o envío de mercancía a clientes.</p> <p>Con la información anterior, la asesora indico al grupo que es necesario tener presente lo siguiente para la fijación de un precio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de trabajo (por elaboración de producto) • Materia prima, insumos. • Gastos de transporte • Gastos indirectos al proceso (agua, tintes, servicios de luz entre otros) • Ganancia y/o utilidad (%) <p>Con la aclaración de estos conceptos, se estableció con la comunidad que los mínimos para de la utilidad de un producto debe ser del 12% al 15% permitiendo el rango de negociación con los clientes. Además de incluir dentro del proceso los gastos de transporte que hasta el momento habían sido ajenos.</p> <p>Con el anterior taller, se realizaron ejercicios prácticos sobre el establecimiento de un precio con los productos que se llevaron al taller, se indicó al grupo que el proceso de elaboración de productos se debía estandarizar por los tiempos de trabajo. Finalizando la actividad con la Lista de Precios ofertados por la comunidad.</p> |
| Acciones Realizadas | Se realizó con la comunidad, talleres enfocados al fortalecimiento de sus habilidades de comercialización de los productos teniendo en cuenta la fijación de precios y costeo de producto. |



4. Logros:

Se logró con la comunidad identificar y establecer un proceso de fijación de precio justo teniendo en cuenta sobre todo el tiempo de trabajo, la ganancia esperada, y los costos de transporte que no tenían previstos al momento de establecer un precio. Además del uso de la lista de precios en todos los



escenarios de comercialización de los productos.

5. Dificultades:

La principal dificultad, es la puntualidad de los asistentes para el inicio de las actividades, además del cumplimiento de una participación activa y consecuente con la planeación (cronograma) de las visitas.

6. Compromisos:

- Respetar el tiempo de los artesanos y del asesor, dado que algunos de los beneficiarios llegaban en las primeras visitas hasta 1 hora después del inicio de los talleres.
- Publicación de fotografías que den cuenta del proceso de elaboración de productos, nuevos diseños y comercialización, como canal en redes sociales de PRODARTE.
- La comunidad en general se comprometió a apoyar al Artesano Líder en la gestión de las actividades dispuestas por parte de cada uno de los componentes del Programa.

| | |
|-------------------|------------------------------|
| NOMBRE DE ASESOR: | Paula Andrea Enciso Sandoval |
|-------------------|------------------------------|

Anexo:

Listas de Asistencia Agosto y Noviembre.