

Todo Artesan@

Del trabajo individual al
trabajo colectivo
mediante el desarrollo

Productos Artesanales

- Son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles

Dificultades

- Requisitos para la formalización del negocio artesanal (permisos exigidos para entrar en el mercado formal)
- La comercialización se realiza en ferias populares, venta directa por encargo, centros artesanales promovidos por alcaldías y gobernaciones como atractivo turístico o una reducida red de tiendas artesanales.

Oportunidades

- Si la empresa de artesanía tiene ambición, tiene la posibilidad de llevar sus productos a una escala global del mercado. Para ello tiene que utilizar los instrumentos de la empresa de hoy: las páginas web, internet, la red, etc., es decir, los instrumentos para que un ciudadano pueda conocer los productos artesanales y sus bondades. Si no, el proceso artesanal ha fracasado.\

(Congreso La Artesanía en la Unión Europea. Nuevos retos para un nuevo siglo. Valencia, España)

Antecedentes: Experiencia en la producción

Red de Productoras Artesanales del Cedral, experiencia desarrollada por un grupo de mujeres campesinas productoras de dulces en almíbar, en la Comunidad del Cedral, Municipio Tovar, Estado Aragua.

Experiencia en ventas

El proyecto orifinal contemplaba una red de productoras y una red de comercializadoras.

La red de productoras funciono, sin embargo, la red de comercializadoras logro la meta de ventas mas no funciono la cobranza. En consecuencia el proyecto quebro y hubo que replantearlo con ventas en la cadena tradicional de comercializacion.

Resultados en Ventas

Resumen Comparativo de ventas 2013-2009

	2013	2012	2011	2010	2009
	Any Light				
Mes	Unid.	Unid.	Unid.	Unid.	Unid.
Total	119.484.5	42	11	7	2

Resultados economicos

2009: Tres productoras
Ingreso percibido

Producción	Días Trabajo	Total Bs.	Utilidad Bs.	Total Ingresos
Total	26	2.145,00	4.383,00	6.528,00

Resultados 9 productoras

Resumen 2013				
	Ingresos			
Productora	Dias Trabajo	Bs.	Utilidad Bs.	Total Ingresos
Evelín Blanco	56	8.520	25.419	52.871
Yuleima Sivira	109	18.290,00	40.219	58.509
Vicenta Rivero	126	20.640,00	26.710	47.350
Mariela Blanco	47	7.325,00	11.650	18.975
Maribel Bianculli	131,5	20.700	41.446	62.146
Ellilda Blanco	79,5	13.215,00	26.115	39.330
Heidy Blanco	130,50	21.745,00	46.843	68.588
Emilia Piñero	93,5	15.055,00	34.625	49.680
Karina Aguilera	116,5	18.925,00	27.333	46.258

Impacto socio-económico

- Incorporación de 13 productoras de conservas de frutas dietéticas
- 4 productoras tienen productos propios (dulces La Emiliana; pulpa de fruta, duraznos en almíbar) 1 desarrolló otro negocio familiar: Lunchería “Emmanuel”
- Incorporación de 9 productor@s para mermeladas y choco-frutas
- Programa de madres cuidadoras para hij@s
- Programa de tareas dirigidas para hij@s
- Generación de 4 empleos directos (administrativos) y 26 indirectos
- Creación de Fondo Solidario de Salud (en constitución)
- Creación de Fondo Solidario Funerario (en constitución)
- Asesoría de Tecnólogo de alimentos
- 4 productoras tienen préstamo de BanMujer

Desarrollo de nuevas redes

En el corto plazo

- Productor@s de cacao
- Productor@s de miel
- Artesanos de madera

En el mediano plazo:

- Textiles
- Cuero
- Calzados
- Orfebres
- Otros

Nueva Propuesta

- **“Todo Artesano”** ofrece la oportunidad de llevar los productos artesanales de excelente calidad y precio directamente al consumidor mediante la venta directa por catálogo digital e impreso, incorporando a los artesanos y comercializadores en las nuevas tendencias del mercado y abriendo oportunidades de alianzas para crecer y formalizarse. Como referencia interesante, Stamhome cuenta hoy en Venezuela con una red de venta de 80.000 personas, lo que permite dimensionar el alcance de este sistema de comercialización. Además también brinda la posibilidad del desarrollo de una marca común y/o la consolidación de marcas propias previas.

Red Todo Artesan@

- Actualmente contamos con una red de productores y productoras artesanales integrada por catorce (14) iniciativas de producción en Aragua y Carabobo, todos ellos con decisión de crecer, formalizarse y aumentar su producción mediante alianzas y asociaciones, cuando se trata de productos similares (conservas de frutas, productos del cacao y productos de la miel, vetiver, artesanos de madera) para fabricar una marca común que venderán en la red (cuando el caso lo amerite) y a la vez podrán conservar y fortalecer sus marcas particulares

Red de ventas

- En diciembre 2013 se inició una experiencia piloto con la participación de 5 vendedoras, logrando una venta total de Bs. 25.442
- Para el primer año, la meta es consolidar un equipo de venta integrado por 60 mujeres de Aragua y Carabobo que venderán un promedio de Bs. 5.000 al mes, con un 30% de utilidad

Sistema de Negocio

- La idea es aprovechar la experiencia que existe en el país y en el mundo que van desde grandes transnacionales como Avón, Amway, Stamhome, Lebel, Angel, hasta la venta conocidas como San, dándole un nuevo enfoque al realizar la venta mediante el catálogo digital, **bajo el concepto de comercio justo y solidario.** Es un sistema horizontal en el que cada cual gana por su esfuerzo. Nadie gana sobre el trabajo de otro, como ocurre en los sistemas de venta piramidales.

Ganan l@s Artesan@s

- Al obtener mejor precio por su producto, un canal seguro de comercialización y pronto pago.
- Para los artesanos y artesanas representa una excelente oportunidad para dar a conocer sus productos, ampliar su mercado, aumentar las ventas, acceso al estatus de las ventas de sus productos mediante el catálogo digital, apoyo para su formalización (obtención de permisos), asesoría en la imagen y desarrollo de marcas, apoyo para la obtención de créditos, formación empresarial, asesoría en el uso y aprovechamiento de internet, redes sociales, etc.

Ganan l@s

comercializador@s

- Ganan las comercializadoras al tener un sistema transparente de comisiones, premios e incentivos así como la posibilidad de conocer los inventarios en tiempo real desde su celular o la página web, que es una de las debilidades detectadas en los sistemas existentes en el mercado.

Ganan l@s consumido@s

- Ganan los consumidores(as) al obtener productos artesanales y/o naturales de excelente calidad y a un precio justo.