

El mercadeo de las artesanías

Tres años atrás Minda, Lena y Hasnah no tenían idea de cómo vender sus obras artesanales. Todas producían artesanías similares y tenían dificultades para venderlas, ya que habían muchas a disposición. Un día conversaron acerca de sus dificultades y decidieron pedir consejos al sobrino de Minda, Ferdinando, que tiene un puesto en la feria.



1



2

MINDA: '¡Mira esta cuchara! Está muy bien hecha'.
 LENA: '¿Por qué no hago yo una estera como ésta?'
 MINDA: '¡Pero tú no sabes cómo hacer una estera de esa manera!'
 FERDINANDO: 'Si quieren aprender nuevas artesanías, ¿han pensado en ir al centro de desarrollo de habilidades? Ellos proporcionan capacitación.'

3

Si se quiere hacer dinero con la venta de las artesanías, primero se necesita aprender sobre la gente que puede comprar los productos. Se necesita averiguar...

- ¿Qué productos son populares y gozan de demanda?
- ¿Cuál es el precio de venta?
- ¿Cuántos se venden al día?
- ¿Quién produce ya estos productos?
- ¿De qué manera y dónde se venden?



4

Varias semanas más tarde en el centro de desarrollo de habilidades...
 INSTRUCTOR: 'Es mejor comenzar con una artesanía en la cual se usan materiales y herramientas que puedan encontrarse en la localidad. Así no necesitarán montones de dinero para comenzar.'



5

MINDA: 'En nuestra aldea tenemos montones de cocoteros y mi sobrino nos dijo que las esteras hechas de fibra de coco se venden bien'
 INSTRUCTOR: 'Bien, aquí el centro ofrece cursos quincenales en los que ustedes pueden aprender a hacerlas.'



9

MINDA: '¿Cómo puede Ud. cobrar tanto más que los otros?'
 COMERCIANTE: 'Yo sólo compro artesanía de buena calidad. Encuentro que los clientes no compran artesanía que no está bien hecha. Por lo tanto vendo artesanía de buena calidad a buenos precios. Eso es buen negocio.'



8

Cálculo del costo de producción

1 Cuerdas de coco	60
2 Tinturas de color	90
3 Transporte a la feria	80
Costo total de producción de 10 esteras	230
Una estera:	230 rupias ÷ 10 esteras = 23 rupias

Todos los comerciantes ofrecieron diferentes precios por las esteras: uno 28 rupias, otro 30 rupias y otro 33 rupias.

7

LENA: 'Si hacemos 10 esteras nos costará 230 rupias en materiales y transporte al mercado. Esto es 23 rupias por cada estera. Veamos ahora a cuánto podemos venderlas a los comerciantes de la feria.'



6

HASNAH: 'Estamos aprendiendo estas nuevas habilidades con rapidez. Cuando terminemos el curso tendremos que comprar nuestro propio equipo. Necesitaremos telares, herramientas y fibra de coco que costarán 3.000 rupias en total. Esto significa 1.000 rupias por cabeza.'



10

COMERCIANTE: 'Estas esteras están muy bien hechas. Cuando compruebo la calidad inspecciono el tamaño, el color, la calidad del diseño, su utilidad y el cuidado con que están hechas. Y si son novedosas y creativas, tanto mejor.'

Aspectos importantes en la calidad...

- tamaño similar
- buen color
- buen diseño
- utilidad
- creatividad

11

Cálculo de las utilidades

costo de venta para el grupo	= 330 rupias
33 rupias x 10 esteras	
costo de venta para el grupo	330 rupias
menos costo de producción	- 230 rupias
utilidad del grupo	100 rupias

12

MINDA: 'Veamos qué utilidad obtendremos si vendemos 10 esteras a este comerciante. Si hacemos 10 esteras diarias y él puede venderlas, en 30 días habremos ganado lo suficiente para cubrir todo el dinero que gastamos en la compra de equipo. Después de eso todo será utilidad, aunque debemos ahorrar un poco para renovar el equipo en el futuro.'



13

Ahora hablan a menudo de cómo hacer sus esteras más atractivas, con diferentes diseños o palabras. Su trabajo deja una buena utilidad porque trabajan bien como grupo y escuchan cuidadosamente el consejo de los expertos.



14

MINDA: 'Ahora puedo comprar ropa para la familia, algunos cuadernos para mi hija y todavía me queda un poco de dinero para prepararme para el festival. A propósito, Hasnah, tus albóndigas dulces de coco son deliciosas. ¿Por qué no tratamos de venderlas también? Yo podría hacer un envase con hojas de bambú.'

Esta historieta también puede utilizarse para representaciones con seis personajes: Hasnah, Minda, Lena, Ferdinand, el instructor y el comerciante. Utilizar la representación para estimular una discusión sobre las posibilidades para desarrollar nuevas artesanías y pequeñas empresas. Planificar estudios de mercado sencillos en relación con productos nuevos.

Este material se adaptó del libro de historietas Simple Marketing Skills. Agradecimientos al Centro Cultural Asia/Pacífico de Unesco (ACCU) por su amable permiso (véase la página 14).