



Bitácora Comercial 2020

MITES Bogotá D.C

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.



El progreso
es de todos

Gobierno
de Colombia
Mincomercio



LÍNEA ÉTNICA

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.

BITÁCORA COMPONENTE COMERCIAL

MITES

Cundinamarca, Bogotá D.C
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Dahian Santiago Patiño González
2020



REGIÓN...
(CENTRAL -
ANDINA)

Departamento: Cundinamarca
Ciudad: Bogotá D.C



Nombre Comercial: Mites Artesanías

Número de artesanos: 16

Asesor Comercial: Dahian Santiago patiño González



Foto tomada por: Sevilio Valencia

Descripción y lugar: Casa de la artesana. Bogotá D.C

CRITERIOS DE AUTO-EVALUACIÓN

Definición de costos y precios de ventas: De 1 a 10 ¿Cuentan con una estructura para definir precios justos.?

Manejo de registros: De 1 a 10 El grupo artesanal registra información relacionada a manejo de cuentas, inventarios, presupuesto para eventos, agenda de clientes, entre otros.

Canales de comercialización: De 1 a 10 ¿Cuáles son los principales canales de venta? ¿Redes sociales? Sus principales ventas son a nivel local, regional y/o nacional

Atención al cliente: De 1 a 10 ¿Cómo es la atención con el cliente? ¿Los artesanos tienen habilidades comerciales?

Formalización Empresarial: De 1 a 10 ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación, fundación, corporación? O esta en proceso de formalizarse como empresa

Gestión de recursos: De 1 a 10 ¿El grupo gestiona alianzas y recursos con otras entidades locales o nacionales que fortalezcan la actividad artesanal ?

Discurso de ventas: De 1 a 10 Los artesanos manejan un discurso de ventas claro que cuente la historia de los productos al omento de venderlos

Ventas e ingresos: De 1 a 10 ¿El grupo maneja el registro de ventas? En el 2019 ¿cuales fueron sus ventas totales?



FECHA DE
REALIZACIÓN:

5,1
10

INFORMACIÓN BASE

¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?

\$ 800.000

¿Cuál es el valor del jornal en la zona?

\$ 35.000

¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal

\$ 800.000

¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Paralelamente a la actividad artesanal, las artesanas del grupo Mites se dedican a labores domesticas; algunas son amas de casa o mujeres cabeza de familia; además, varias artesanas son muy jóvenes y distribuyen su tiempo entre la producción de artesanías y terminar sus estudios de bachillerato. No obstante, es necesario resaltar que la mayoría se dedican a tiempo completo en la producción de artesanías y viven con la venta de sus productos.

¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No X

¿Les interesa formalizarse? Si X No ___ ¿Por qué? El grupo Mites cuenta con alto potencial comercial y crecimiento a largo plazo. La mayoría de sus artesanos son jóvenes, poseen dinámicas comerciales activas y constantes; así mismo, cuentan con experiencia comercial en la participación en eventos de talla nacional como Expoartesano y Expoartesánias. A pesar de estar conformado por 13 artesanos aproximadamente; es un grupo comprometido, responsable y con roles definidos para el cumplimiento de tareas y pedidos.

¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?

El RUT de Liiana es del año 2019; No obstante, cuenta con la actividad económica 8299 y la obligación tributaria CÓD 49

Ventas totales año 2019: \$ 32.455.000

Observaciones: El grupo Mites cuenta con alto potencial de crecimiento; su ubicación les permite contar con mayor competitividad con relación a la participación en eventos comerciales, la conectividad para la atención de clientes y la promoción a través de sus redes sociales

ACTIVIDADES A DESARROLLAR CON LA COMUNIDAD

Intervenciones planteadas desde el componente comercial, considerando las estrategias necesarias para la mitigación del impacto en la económica artesanal.

Asesorías virtuales:

- Autodiagnóstico Comercial
- Inventario de Producto
- Costos y precios
- Comercio Electrónico
- Medios de Pago
- Ruta Comercial
- Redes Sociales

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

se construye en conjunto con la comunidad, y los responsables son directamente ellos, se debe plasmar es las actividades que ellos piensan que pueden realizar para reactivar el mercado

Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

- Realizar visitas comerciales a clientes del grupo.
- Participar activamente en vitrinas comerciales y ferias a nivel local.
- Identificar un espacio que se pueda alquilar para la venta de sus productos al público.

Intervención: 1

Fecha: 29 / 04 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Socialización plan de trabajo y actualización precios del catalogo de productos.

Interlocutor: Liliana Grueso Dura

Alcance: 17

Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación



Foto tomada por: Sevilio Valencia

Descripción y lugar: Casa de la artesana. Bogotá D.C

Objetivo:

Socializar el plan de trabajo del componente vigencia 2020 y actualizar los precios del catalogo de productos.

Desarrollo: La jornada inició a las 2:30 pm de forma virtual con la participación de la artesana líder del grupo. Se realizó un saludo y posteriormente la presentación del plan de trabajo del componente durante este año teniendo en cuenta la contingencia. Luego, se inició con la actualización de los precios del catalogo de productos.

Material pedagógico utilizado: Infografía / Cartilla de costos y precios / Catalogo de producto 2019.

Actividad planteada para desarrollar: La actividad consistió en actualizar los precios del catalogo de producto. Para esto se utilizó el catalogo vigencia 2019, se recordó los 4 pasos esenciales para calcular el precio de los productos y se complementó con un ejercicio practico. Posteriormente, la artesana con acompañamiento realizó la actualización de los precios de las referencias del grupo.

Logros: Actualizar los precios del catalogo de productos vigencia 2020.

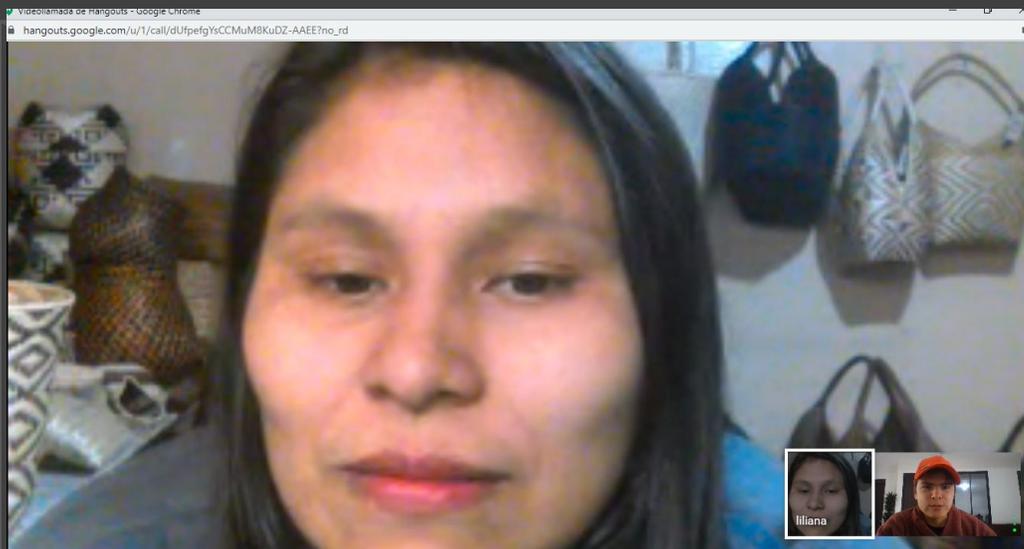
Intervención: 2**Fecha: 28 / 05 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnóstico comercial y registro en la plataforma comercial “Compra Lo Nuestro”.**Interlocutor:** Liliana Grueso Dura**Alcance: 17****Formato digital en el que se envía:** Infografía / Presentación

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo:

Identificar las fortalezas y debilidades del grupo comercial a través del autodiagnóstico comercial.

Registrar el grupo artesanal en la plataforma comercial “Compra Lo Nuestro”

Desarrollo:

La asesoría virtual inició a las 2:30pm, con dos objetivos. Por un lado, se realizó el autodiagnóstico comercial de Mites Artesanías para identificar los puntos fuertes y debilidades a nivel comercial. Y en segunda medida, se llevo a cabo el registro en la plataforma de negocios “Compra Lo Nuestro” con el propósito de ampliar los canales de comercialización del grupo.

Material pedagógico utilizado: Infografía de Autodiagnóstico / Instructivo de registro en compra lo nuestro

Actividad planteada para desarrollar: Para el desarrollo de la asesoría se plantearon dos actividades, la primera enfocada en el autodiagnóstico comercial del grupo y posteriormente, el registro en la plataforma de compra lo nuestro.

Logros: A través del ejercicio de autodiagnóstico, la artesana líder del grupo reconoció los puntos fuertes y las oportunidades de mejora del grupo a nivel comercial.

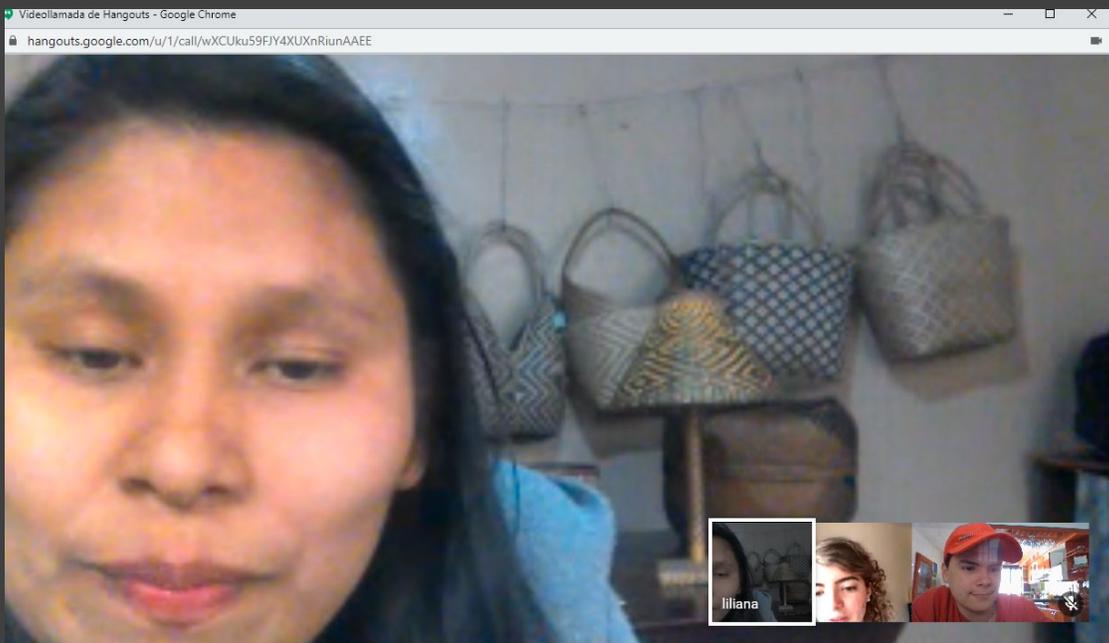
Intervención: 3**Fecha: 05 / 05 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Discurso de ventas****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño

Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Construir el discurso comercial del grupo artesanal.

Desarrollo: La actividad inició a las 2:00 pm con la participación de la artesana líder del grupo. Inicialmente se trabajó sobre la importancia de elaborar un discurso de ventas claro, concreto y preciso con el propósito de ser más efectivos al momento de presentar su negocio ante un cliente. Posteriormente, se realizó un ejercicio práctico para que la artesana vendiera su producto y con base en esto realizar los ajustes y la retroalimentación respectiva.

Material pedagógico utilizado: Infografía discurso de ventas.

Actividad planteada para desarrollar: Se realizó un ejercicio práctico para analizar las fortalezas y debilidades del discurso de ventas del grupo artesanal, con el propósito de construir un discurso claro, preciso y potente que mejore el desempeño comercial del grupo al momento de presentar su negocio a un cliente. El artesano presentó su discurso en repetidas ocasiones para mejorar su fluidez de expresión y manejo del español.

Logros: Con el ejercicio práctico, la artesana del grupo logró identificar sus fortalezas y debilidades al momento de presentar el discurso comercial.

Mejorar su fluidez de expresión oral y corporal, así como el manejo del español.

Intervención: 4

Fecha: 18 / 06 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Introducción al vitrinismo

Interlocutor: Liliana Grueso

Alcance: 15 artesanas

Formato digital en el que se envía: Video en MP4



Foto tomada por: Sevilio Valencia

Descripción y lugar: Casa de la artesana. Bogotá D.C

Objetivo: Introducción al vitrinismo en el panorama actual ¿Qué es y para qué nos sirve?

Desarrollo: En la primera sesión de asesoría con el grupo artesanal MITES, la asesora hizo una pequeña presentación de su trayectoria y del plan de trabajo a seguir en la presente vigencia, por su parte la líder Liliana Grueso también hizo un pequeño resumen de la trayectoria del grupo, paso siguiente se dio la introducción al vitrinismo en el panorama actual ¿Qué es y para qué nos sirve?, la sesión se desarrolló como una charla entre las dos participantes donde se presentó un material pedagógico que se envió vía WhatsApp para la réplica al resto del grupo y se acordó el envío de dos actividades de reflexión basados en la información entregada.

Material pedagógico utilizado:

Introducción al “Vitrinismo en la participación comercial “ video en MP4, (cartilla audio visual)

Actividad planteada para desarrollar:

Se reflexiona sobre la importancia del vitrinismo en el panorama actual y como se abordarán las vitrinas en esta contingencia, también se hace un sondeo de lo que entienden por vitrinismo los miembros del grupo.

Logros: Se da la definición de lo qué es el vitrinismo y para qué sirve.

Intervención: 5**Fecha: 01 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Registro en MiBogotaWeek Comercio Electrónico****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
 Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Identificar oportunidades de comercialización de los productos a través de plataformas de comercio electrónico. Marketplaces y tiendas virtuales.

Desarrollo: La actividad inicio a las 2:30 pm con la artesana líder del grupo. Se realizó una breve presentación sobre los beneficios de comercializar los productos a través de plataformas de comercio electrónico. Luego se presentaron dos oportunidades comerciales para el grupo. Por un lado, se mostró el programa MiBogotaWeek que es una ventana de oportunidad para participar en eventos y ferias virtuales. Y del otro lado, la posibilidad de crear la tienda virtual del grupo a través del Market place aliarte.co.

Material pedagógico utilizado: Presentación Plataformas de Comercio Electrónico.

Actividad planteada para desarrollar: Para el desarrollo de esta jornada, el propósito fue presentar las ventajas y beneficios del programa MiBogotaWeek y en caso de que el grupo aceptara, realizar la respectiva postulación. Así mismo, mostrar las ventajas de la tienda virtual en aliarte.co y establecer con el grupo sus posibilidades de participación.

Logros: A través de estas dos iniciativas, se logro definir una ruta comercial del grupo Mites para la apertura de nuevos canales de comercialización digitales.

Intervención: 6**Fecha: 04 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Ciclo de Venta Electrónica comercio electrónico****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño

Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Reconocer los puntos clave de la comercialización electrónica.**Desarrollo:** La actividad inicio a las 3:00pm con la participación de la artesana líder del grupo y 2 artesanas más. La asesoría se orientó sobre los puntos clave para una venta electrónica. Se realizó énfasis en la importancia del método de pago y el proceso logístico para la entrega de los productos. Así mismo, se aclaró el proceso de devolución y garantía de compra, factor vital al momento de compras por internet.**Material pedagógico utilizado: Infografía Ciclo de Venta Electrónica****Actividad planteada para desarrollar:** Durante la sesión, se le pidió a la artesana líder identificar los aspectos que tiene el grupo, que permiten facilitar el proceso de comercialización electrónica. Así mismo, se realizó la socialización sobre las ventajas y desventajas de participar en Marketplaces, canales de comercio electrónico, tiendas virtuales, páginas web y redes sociales.**Logros:** A través de la asesoría, el grupo comprendió el funcionamiento del comercio electrónico, identificando ventajas y desventajas para su desarrollo.

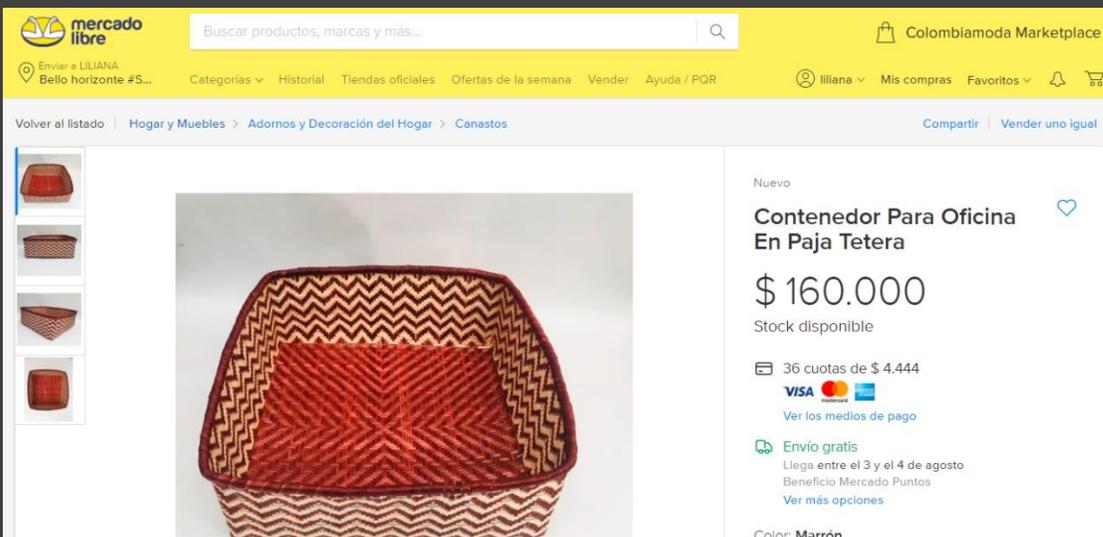
Intervención: 7**Fecha: 21 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Inscripción Marketplace – Mercado libre****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
 Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Crear el perfil comercial del grupo en la plataforma comercial MERCADOLIBRE

Desarrollo: La actividad inicio a las 3:30 pm con la participación de 3 artesanas del grupo, quienes fueron escogidas por su capacidad para manejar el computador y herramientas tecnológicas básicas. Inicialmente, se realizó una socialización sobre el funcionamiento de la plataforma, condiciones de participación, valores agregados y operación de la misma. Luego de esto se realizó la creación del perfil comercial del grupo y se registro el primer producto.

Material pedagógico utilizado: Presentación Plataformas de Comercio Electrónico.

Actividad planteada para desarrollar: La asesoría consistió en crear el perfil comercial del grupo y cargar la información correspondiente a sus productos artesanales.

Logros: Abrir un canal de comercialización electrónica para el grupo artesanal.

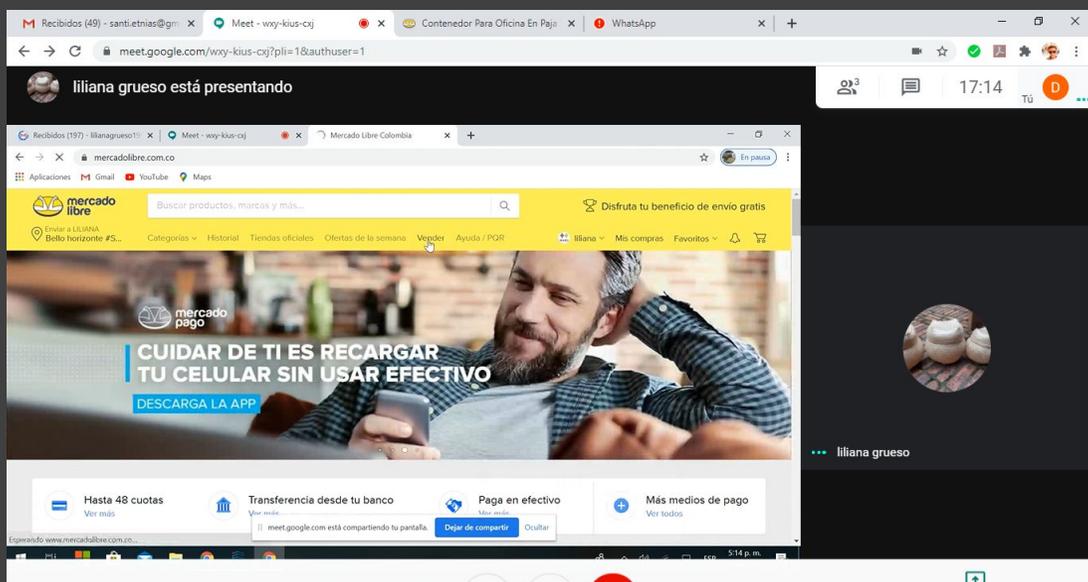
Intervención: 8**Fecha: 28 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Refuerzo Inscripción Marketplace****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Crear el perfil comercial del grupo en la plataforma comercial MERCADOLIBRE / Publicar productos estrella del grupo.

Desarrollo: La actividad inicio a las 2:30 pm con la participación de 3 artesanas, quienes habían participado en la sesión anterior. El propósito de esta asesoría consistió en que las mismas artesanas realizaran el cargue de la información de productos del grupo. Esta actividad con alto contenido practico permitió afianzar los conceptos vistos en la anterior sesión y dotar a las artesanías participantes de las capacidades para cargar sus productos de forma autónoma sin depender del asesor o un agente externo.

Material pedagógico utilizado: N/A

Actividad planteada para desarrollar: Para el desarrollo de esta actividad, se les pidió a las artesanas contar con las herramientas básicas de conexión como el computador e internet estable. Adicionalmente, se les pidió contar con un teléfono inteligente para descargar la aplicación de MERCADOLIBRE. Posteriormente, con acompañamiento del asesor, se le pidió a las artesanas hacer todo el proceso para cargar sus productos dentro de la plataforma.

Logros: A través del ejercicio, las artesanas fortalecieron sus capacidades para cargar de forma autónoma sus productos en la plataforma.

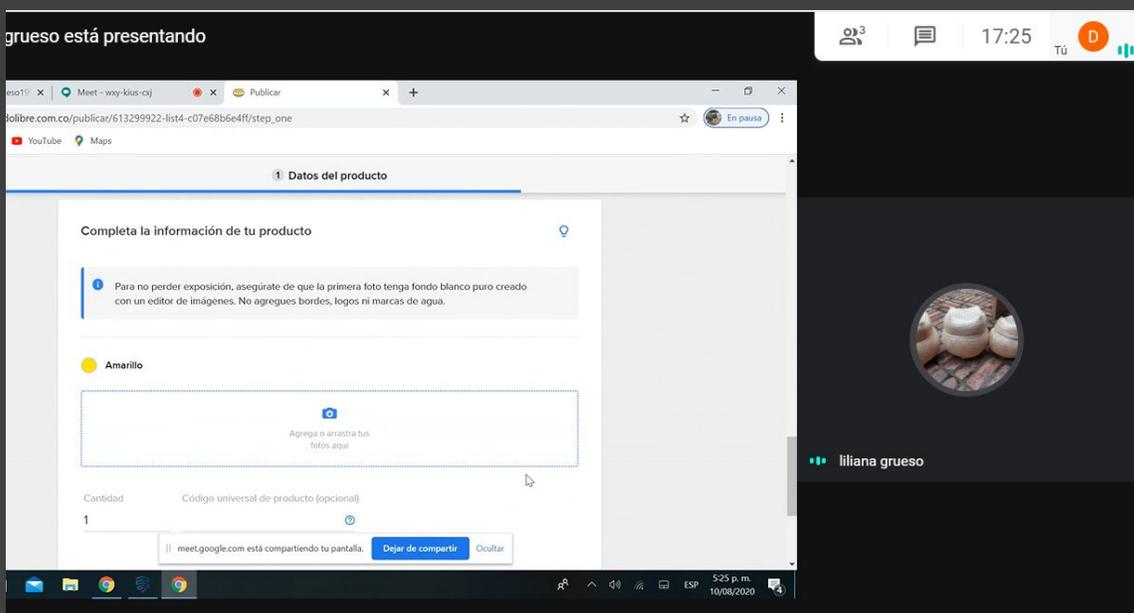
Intervención: 9**Fecha: 10/ 08 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Medios y botones de pago****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
 Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Objetivo: Identificar los diferentes botones de pago disponibles para recibir transferencias electrónicas producto de las ventas de sus productos.

Desarrollo: La actividad inició a las 5:00 pm con la participación de la artesana líder y las integrantes del grupo; el propósito de la asesoría se concentró en los diferentes medios y botones de pago para recibir transferencias producto de las ventas a través de canales digitales. Sea por su vinculación en una plataforma de comercio electrónico o por sus redes sociales.

Material pedagógico utilizado: Infografía Botones de pago

Actividad planteada para desarrollar: Durante esta jornada, se les pidió a las artesanas contar con la infografía del ciclo de ventas de comercio electrónico con el fin de recordar conceptos básicos. Posteriormente, se realizó énfasis en las diferentes opciones que puede disponer el grupo para recibir pagos electrónicos; por ejemplo, implementando el uso de carteras como NEQUI, Daviplata, PayU entre otras opciones.

Logros: El grupo identificó las ventajas y beneficios de los diferentes botones de pago que se ofertan en el mercado.

Intervención: 10**Fecha: 31/ 08 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Costos y precios****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

CARTILLA DE COSTOS Y PRECIOS

MÓDULO 1

¿Te interesa crear y actualizar los precios de tus productos artesanales?

¿Cuentas con precios justos para poder vender tus artesanías?

¿Todos los artesanos saben cómo costear su producción?



Desde el componente comercial hicimos esta guía, en la que encontrarán:

A. Por qué es importante calcular costos y precios de tus productos.

B. Qué necesitas saber para determinar el costo de producción.

C. Cómo determinar el precio de venta del producto artesanal.

¡Bienvenido a una nueva aventura, donde juntos encontraremos las respuestas a estas preguntas!

Objetivo: Definir costos y precios de las diferentes líneas de producto elaboradas por el grupo.

Desarrollo: La actividad inició a las 5:30 pm con la participación de la artesana líder del grupo. La sesión se orientó a identificar la forma como el grupo realiza el calculo de costos y precios de sus diferentes líneas de producto, posteriormente se realizó un análisis sobre la compra y gestión de la materia prima; debido a que esta se envía desde guapi, cauca. Finalmente se definió el % de ganancia que carga el grupo a sus productos artesanales.

Es necesario resaltar que el grupo muestra avanzada capacidad para el calculo de costos y precios de sus productos. Así mismo, miden los tiempos de producción, conocen la cantidad de materia prima requerida para la elaboración de sus diferentes líneas de producto y realizan los cálculos para obtener el precio al mismo.

Material pedagógico utilizado: Guía Costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: Inicialmente, se hizo un diagnostico de la forma en que el grupo venía realizando el calculo de costos y precios de su producto; evidenciando un alto compromiso en la medición de tiempos de producción y cantidad de materia prima requerida.

Logros: Actualizar los precios de sus diferentes líneas de producto 2020.

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño
Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

Intervención: 11

Fecha: 05/ 09 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Refuerzo Costos y precios

Interlocutor: Liliana Grueso Dura

Alcance: 17

Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación



Foto tomada por: Liliana Grueso
Descripción y lugar: Casa de la artesana

Objetivo: Definir costos y precios de las diferentes líneas de producto elaboradas por el grupo.

Desarrollo: La actividad inició a las 3:30 pm con la participación de la artesana líder del grupo. La sesión se orientó a reforzar el proceso de costos y precios de los productos artesanales elaborados por el grupo. Es necesario resaltar que las artesanas han sido muy organizadas al momento de medir tiempos de producción. Así mismo, durante esta sesión se abordó un aspecto clave con respecto a los precios de sus productos; se trabajó la fórmula de pasar de pesos a dólares, así como el precio al mayorista.

Material pedagógico utilizado: Guía Costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: La idea de la asesoría se orientó a reforzar el proceso de costos y precios del grupo. Así mismo, se les pidió iniciar con el reto #1 y 2 de la cartilla de costos y precios.

Logros: Actualizar los precios de sus diferentes líneas de producto 2020.

Intervención: 12**Fecha: 11/ 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Costos y precios prototipos 2020****Interlocutor: Liliana Grueso Dura****Alcance: 17****Formato digital en el que se envía: Infografía / Presentación**

PROTOTIPO MITES 2020			
PROTOTIPO	DIMENSIONES	PRECIO AL PUBLICO	PRECIO AL POR MAYOR
PETACA PENSAMIENTO	GRANDE 43 X 32 X 23	\$ 130.000	\$ 125.000
PETACA PENSAMIENTO	MEDIANO 36 X 25 X 18	\$ 95.000	\$ 90.000
PETACA PENSAMIENTO	PEQUEÑO 33 X 22 X 12	\$ 70.000	\$ 65.000
ORGANIZADORES	20 X 20 X 12	\$ 55.000	\$ 50.000

Objetivo: Definir costos y precios de las líneas de producto co-diseñadas durante la presente vigencia por el grupo.

Desarrollo: La actividad inició a las 5:30 pm con la participación de la artesana líder del grupo, la diseñadora del programa y algunos artesanos más.

Durante la sesión se identificaron los diferentes prototipos a diseñar por el grupo, así como los tiempos de producción, ajustes de diseño, cantidad de materia prima utilizada, costos indirectos de fabricación y el % de ganancia de sus productos.

Finalmente, se realizó el calculo de costos y precios identificado el precio de cada uno de sus productos colección 2020.

Material pedagógico utilizado: Guía Costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: La sesión se orientó hacia el calculo de los costos y precios de los prototipos colección 2020. previamente a la asesoría, se le pidió a cada artesana medir los tiempos de producción y la cantidad de materia prima usada en cada producto.

Logros: Definir los precios de producto colección 2020 del grupo.

Foto tomada por: Dahian Santiago Patiño G

Descripción y lugar: Asesoría virtual - Hangouts

BALANCE DE GRUPO:

El grupo artesanal Mites cuenta con alto potencial de crecimiento. Dentro de sus puntos fuertes se encuentra la definición de costos y precios de venta, el manejo de registros de ventas, ingresos y egresos del grupo. Adicionalmente, las artesanas cuentan con avanzadas habilidades comerciales. Algunas no manejan el español fluidamente, No obstante, se destaca la capacidad para expresarse y ofrecer sus productos. Son un grupo con dinámicas comerciales activas y constantes; poseen una agenda de clientes y continuamente están promocionando sus productos a través de sus redes sociales. En términos de formalización empresarial, el grupo no ha iniciado tal proceso; sin embargo, cuentan con distribución de roles y tareas claramente definidos. Una de sus debilidades es el precio de sus productos; debido a la alta dependencia de materia prima que debe ser enviada desde el territorio, lo que afecta el precio de venta final. En términos generales es un grupo organizativamente solido.

AUTO EVALUACIÓN FINAL



RESULTADO

FECHA DE
REALIZACIÓN:6,4
10

Logros a destacar:

- El grupo artesanal reconoció sus fortalezas y debilidades en la comercialización de productos
- Actualizar los precios del catálogo de productos vigencia 2020
- Las artesanas identifican el ciclo de venta electrónica para la comercialización de sus productos por medio de plataformas digitales.
- El grupo reconoce su estructura de costos y aplica la metodología para calcular los precios de sus productos de manera correcta y adecuada.

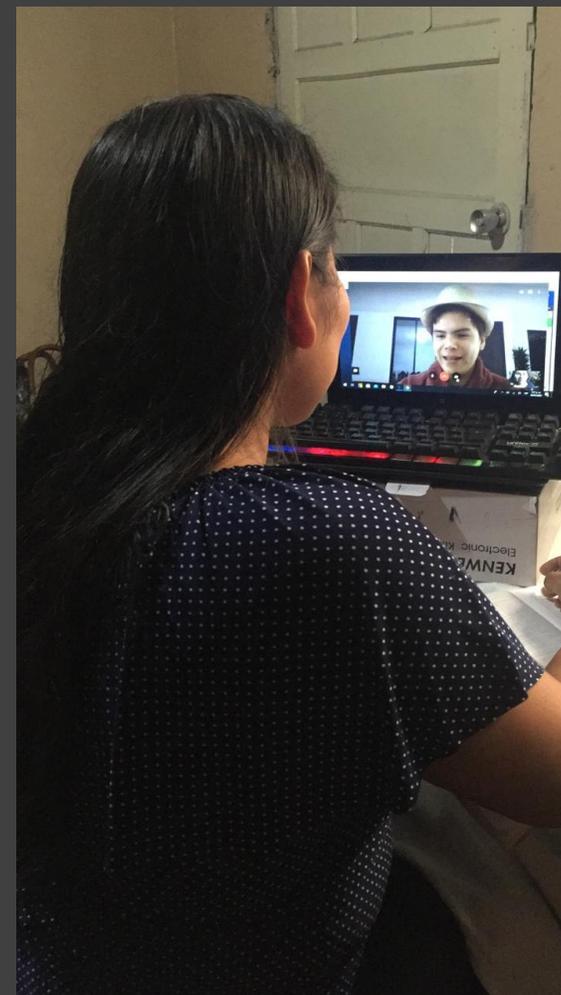


Foto tomada por: Sevilio Valencia
Descripción y lugar: Casa de la artesana. Bogotá D.C



Foto tomada por: Sevilio Valencia
Descripción y lugar: Casa de la artesana. Bogotá D.C

Lecciones Aprendidas:

El grupo artesanal Mites muestra un alto compromiso con las actividades propuestas desde el programa. Su estructura organizativa es sólida y cuentan con roles definidos al interior de su grupo. Durante este año, han fortalecido la promoción y divulgación de sus productos a través de las redes sociales.

Durante esta vigencia, han dado el paso a la comercialización electrónica a través de su registro en la plataforma de comercio MercadoLibre, cuya herramienta les permitirá darse a conocer y vender sus productos 24/7

“PIENSA BONITO,
HABLA BONITO,
TEJE BONITO...”

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

