



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
MERCADERO**

Comunidad:	Sociedad de Mujeres Artesanas Massái de Quibdó	Etnia:	NARP
Departamento:	Choco	Municipio:	Quibdó

Asesor(a):	Andrés Huertas Santizo	Artésano Líder:	Nancy Maria Mosquera Dueñas
Oficio:	Tejeduría	Técnica Utilizada:	Crochet – Patchwork - bordado

1. Situación identificada:

En la actualidad la Sociedad de Artesanas Massái de Quibdó, se encuentra en un proceso de fortalecimiento desde el eje comercial y empresarial, dicho proceso durante esta visita se enfoco a compartir las respectivas herramientas practicas que permiten establecer un control sobre la materia prima que maneja la comunidad, esta situación se desarrolla teniendo en cuenta la dificultad que se identificó en materia de control de la misma.



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



Por otro lado, también se identificó como necesidad poder explicar como una organización sea cual sea su figura comercial debe registrar y calcular los respectivos costos de sus productos y como estos a su vez influyen en la formulación del precio de venta de los mismos.

2. Objetivo(s):

- Fortalecer e implementar los conocimientos y herramientas necesarias para el óptimo desarrollo del eje de comercialización y mercadeo de ASMUAR – Massái de Quibdó.

3. Desarrollo:

Las respectivas actividades que se realizaron con la Sociedad de artesanas Massái de Quibdó se desarrollaron durante el segundo semestre del 2018

Implementación realizada

Registro fotográfico



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





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

1. TALLER REGISTRO Y CONTROL DE MATERIA PRIMA.

El asesor comercial inicia con una explicación del eje comercial definiendo que es un registro de materia prima, para que sirva este tipo de registros y quien debe llevar su actualización respectiva. Así mismo como en otros momentos la explicación general de la actualización de este documento se desarrolló desglosando el proceso en cuatro etapas.

La primera etapa es la compra o adquisición de materia prima, en donde se debe referenciar de manera detallada los datos del proveedor y del comprador de la materia prima, así como su fecha de adquisición.

REFERENCIA			
PROVEEDOR	RESPONSABLE	FECHA	CONCEPTO

El segundo paso, el cual es el registro o ingreso de la materia prima a la comunidad de la manera más detallada posible, registrando con ello la cantidad total de gramos recibidos, el costo unitario por gramo y el costo total de la adquisición.

ENTRADA MATERIA PRIMA		
CANT DE GRAMS RECIBIDOS	COSTO UNIT	COSTO TOTAL

Como tercer paso se explica la necesidad de mantener un registro detallado de la salida de materia prima para su transformación, identificando con ello al artesano al que se le entrega la materia prima, la cantidad de materia prima entregada a dicho artesano, el costo unitario de la materia prima, así como su costo total y el producto final que se compromete el artesano a entregar después de haber utilizado la materia prima, el cual debe ser registrado de manera paralela en el respectivo inventario de la sociedad.





SALIDA MATERIA PRIMA				
ARTESANO	CANT DE GRAMS ENTREGADOS	COSTO UNIT	COSTO TOTAL	PRODUCTO TRANSFORMADO

El cuarto y último paso de este ejercicio se enfocó a explicar el registro de la materia prima restante después de haber utilizado N cantidad para el desarrollo de X producto, mediante del registro detallado de la cantidad de gramos restantes, el valor de estos y su respectivo costo total.

EXISTENCIA MATERIA PRIMA		
CANT GRAMS RESTANTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL

Después de realizada la explicación general, se desarrolla una explicación individual con la persona que llevara dicho registro dentro de la sociedad, con el fin de que se familiarice con el tema respectivo como una actividad más dentro de la cotidianidad de la sociedad de artesanas.

2. TALLER DE COSTEO.

Dicha explicación inicia con el desarrollo teórico de que es un costo, posteriormente se entra a definir qué tipos de costos existen y deben ser calculados para definir cuál es el precio o costo de producir un producto artesanal desarrollado por la sociedad.

De manera posterior se realiza una explicación teórica y práctica de cómo se deben calcular los respectivos costos de manera manual, sin simulador alguno. En un primer momento este ejercicio fue entendido; sin embargo, al momento de plasmar dichos ejercicios a las materias primas manejadas por la comunidad se presentó un error de cálculo, puesto que el artesano no





identifico una formula exacta que permitiera establecer los costos de las materias primas.

Esto sucedió teniendo en cuenta que la gran mayoría de las materias primas pueden calcularse por peso; sin embargo, en el tema de los retazos de tela, el cálculo por peso de esta materia prima genera sobrecostos en lugar de unas posibles ganancias.

3. TALLER REDES SOCIALES APLICADAS A VENTAS.

Para ello se da una explicación sencilla de la diferencia entre plataformas web y redes sociales, a pesar de que las segundas también son plataformas



web tienen un sistema de administración y enfoque comercial totalmente distinto al que se maneja con un web site.

Partiendo de esa diferenciación, se desarrolla un taller por medio de mesas de trabajo, en donde se busca permitirles a las artesanas asistentes al taller que puedan identificar cuáles son las características más representativas que podría llegar a tener la página web de ASMUAR – Massái de Quibdó.

Dentro de este trabajo de identificación de puntos modales o mojonos las artesanas identifican que la página web debe contar con los respectivos datos de contacto de la sociedad, no solamente una dirección de domicilio, también debe contar con un número de teléfono fijo, teléfono móvil, una ubicación geográfica específica, en la cual pueda haber una etno-referenciación entre los productos desarrollados y la comunidad que los desarrolla.





Otra característica que debe contener esta página es una breve reseña sobre los productos artesanales en cuestión y de la sociedad de artesanas, en donde el cliente o persona interesada pueda tener una noción clara de la historia de la sociedad.

Una de las características señaladas como importante por las artesanas es anexar la plataforma estratégica con la que cuenta la sociedad de artesanas, esto con el fin de que los distintos clientes puedan referenciar cuales



podrían llegar a ser los intereses y responsabilidades que están dispuestas a adquirir en el ejercicio de sus funciones.

Otra característica necesaria dentro de la página web es contar con el respectivo catálogo de productos, con una breve reseña del mismo en donde se pueda identificar el oficio y técnica utilizada. Una última característica que podría tener la página y que podría irse actualizando según la evolución de la sociedad es añadir o identificar distintos métodos de pagos con el fin de facilitarle a los clientes el acceso a sus productos dependiendo de la forma de entrega y de pago de las artesanías.

Posteriormente a la identificación de estas características, se desarrolla una explicación del uso de las plataformas sociales como herramientas efectivas para realizar estrategias de mercadeo enfocadas desde el concepto de vitrina electrónica; con la finalización de este taller se da por terminado el segundo día de trabajo de la última jornada de capacitación en ASMUAR – Massái de Quibdó.

4. TALLER DE ESTRATEGIAS Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

El desarrollo de este taller tuvo como objeto el desarrollo y formulación de las distintas estrategias necesarias para que ASMUAR – Massái de Quibdó





logre un posicionamiento de marca de manera eficiente y eficaz, dándole cumplimiento a las proyecciones establecidas mediante su visión organizacional, formulada en su respectiva plataforma estratégica.

Es necesario tener en cuenta que dentro de la explicación realizada se hace énfasis en la diferenciación existente entre cada tipo de estrategia, así como el objetivo a cumplir por cada una de ellas.

Para el desarrollo de este taller la artesana líder junto con la artesana Rosa Elena Mosquera, proponen enfocar distintas estrategias desde el punto de vitrina comercial; para el desarrollo de esta propuesta se hacen mesas de trabajo en donde cada grupo debe identificar que uso específico se le podría dar en materia comercial a cada las redes sociales teniendo en cuenta los beneficios que estas le pueden otorgar al desarrollo, venta y promoción de sus productos.

5. TALLER HABILIDAD EN VENTAS



las actividades realizadas en este taller se enfocaron en la construcción del respectivo discurso en ventas, para ello se les propuso una serie de situaciones a las artesanas asistentes al taller, en donde deberían actuar y responder a las distintas situaciones.

El objetivo de este taller era brindarle las herramientas suficientes a las artesanas para identificar que situaciones se pueden generar en una venta teniendo en cuenta variables distintas al cliente asistente a la compra, sino también plaza de mercado, condición o estratificación social e incluso intereses frente al producto.

Así mismo, las artesanas asistentes pudieron identificar los distintos tipos de clientes que pueden llegar a existir y como cada uno de estos responde a





	<p>un discurso de venta distinto; sin embargo, en el pensamiento colectivo de las artesanas quedo como pilar del discurso “tener un conocimiento completo de lo que representa nuestro producto”</p> <p>De esta manera se finaliza la jornada de acompañamiento a ASMUAR – Massái de Quibdó</p>
Acciones Realizadas	<ul style="list-style-type: none"> • Taller simulación de costos • Taller registro de materias primas • Implementación de una metodología para el registro y control de materias primas. • Taller redes sociales aplicadas a las ventas. • Taller estrategias y canales de comercialización. • Taller habilidad en ventas y juego de roles.

4. Logros:

- Se obtuvo como logro que la Sociedad de Artesanas Massái de Quibdó afianzara conocimientos en materia de costos, así como también en el respectivo registro y control de materias primas para la sociedad.
- ASMUAR – Massái de Quibdó afianzo conocimientos en materia plataformas web, diferenciación de redes sociales y creación de vitrinas comerciales. Así como la aplicación de estas para la formulación de estrategias estables de promoción y venta de sus productos.

5. Dificultades:

- Teniendo en cuenta el enfoque de formalización comercial y de mercadeo, se identificó como dificultad, establecer una metodología clara para el cálculo de costos de la materia prima utilizada por la comunidad





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



- Debido al rango de edades y el nivel de escolaridad, se dificultó desarrollar de manera fluida el taller de redes sociales, páginas web y vitrina digital o electrónica; sin embargo, a la metodología de aprendizaje por ciclos figurativos este taller pudo desarrollarse con éxito

6. Compromisos:

- El grupo de artesanas se compromete a implementar los respectivos ajustes compartidos durante el proceso de acompañamiento realizado por el asesor frente al eje de comercialización y mercadeo.

NOMBRE DE
ASESOR:

Andrés Huertas Santizo



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

