



GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA  
PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES  
Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA

**ASESORÍA COMERCIAL A ASOMIPIVA**  
**Villa Conto - Chocó**

Andrés Huertas Santizo  
Asesor Comercial

Bogotá D.C. diciembre 2018



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326  
/27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



## Introducción

Debido al reconocimiento otorgado a las comunidades Indígenas por parte de la constitución colombiana de 1991, distintas organizaciones han guiado sus esfuerzos en la formulación de distintos programas y proyectos que les permitan a dichas comunidades fortalecer un proceso de apertura con otras estructuras sociales no solamente en materia socio-cultural sino también en materia económica.

Gracias a esta apertura económica entre las estructuras socio-culturales indígenas y la estructura civil ordinaria se desarrolla el convenio interadministrativo celebrado entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Artesanías de Colombia el cual tiene como finalidad desarrollar y dar cumplimiento al Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras – NARP-.

Por tal motivo, dicho programa tiene tres grandes líneas de enfoque las cuales permiten generar una estructura metodológica estable capaz de formalizar un proyecto productivo para las comunidades indígenas sin dejar de lado sus creencias ancestrales, dichas líneas o enfoques son; enfoque social, enfoque de diseño y el enfoque comercial.

Desde este punto de vista, cada una de las líneas ya mencionadas generan un acompañamiento continuo a las comunidades con el fin de generar un puente de respeto entre las costumbres y tradiciones indígenas reflejadas en sus artesanías frente a una participación mas activa en distintos mercados. Dicho de otra manera, el acompañamiento de las tres líneas mencionadas con anterioridad tiene como enfoque permitir la transición de productos artesanales de alta calidad sin que estos se vean vulnerados en su representatividad como símbolo indígena dentro de un proceso de apertura comercial.

Por tal motivo la línea comercial tiene como objetivo brindar herramientas claras a las comunidades indígenas para entender y manejar los distintos aspectos que conforman el campo organizacional, empresarial y comercial que gira entorno a los distintos proyectos de enfoque productivo-empresarial. Así pues, en el marco de este programa, a continuación, se presenta el segundo



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



informe de actividades respectivo al enfoque comercial de la región de Antioquia – Otras Regiones tales como; Polines Chindao (Antioquia), Pueblo Rico (Risaralda), ASOMITIVA, Sueños de Oro (Villa Conto - Choco) y Arte Masái (Quibdó - Choco).

## OBJETIVO GENERAL

Acompañar en materia comercial y empresarial a cada una de las comunidades asignadas en el marco del programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas y Comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización empresarial.
- Capacitar a las distintas comunidades indígenas asignadas en el eje de formalización comercial.
- Asesorar a las comunidades indígenas asignadas en la toma de decisiones para la formalización de las respectivas sociedades artesanas.
- Acompañar el fortalecimiento del respectivo plan de mercadeo focalizado por comunidad participante dentro del programa dentro de la región de Antioquia – Otras Regiones.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



## DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Las actividades de este informe son una relación tipo informe del proceso de acompañamiento y capacitación realizados por el asesor comercial Andrés Huertas Santizo a la sociedad de ASOMIPIVA ubicada en Villa Conto del departamento de Choco durante el segundo semestre del año 2018.

En este ciclo de viajes el asesor comercial buscó fortalecer las distintas plataformas estratégicas de las comunidades mediante la definición descripción desarrollo y aplicación de metas, objetivo general, misión y visión para cada comunidad; por otro lado, se afianzaron las respectivas listas de precios y simulación de costos a los respectivos productos manejados por las distintas asociaciones.

Por otro lado, también se desarrolló y fortaleció los procesos de desarrollo de los respectivos estatutos de asociación por la comunidad, como resultado de estos procesos, dos sociedades ya cuentan con sus respectivos registros en cámara de comercio

### ASOMIPIVA – NARP, Villa Conto – Choco (Primer Visita)

Se viaja hacia choco en la noche del 18 de Julio teniendo en cuenta que la vía para Quibdó por envigado presentaba derrumbes, por tal motivo se viajó por la ruta vía Pereira, por esta vía el viaje desde Medellín hasta Quibdó tiene una duración total de 12 horas, desde Quibdó se tomó una panga por el rio conto hasta el municipio de Villa Conto; Municipio que está en un promedio de 40 minutos a 1 hora de Quibdó teniendo en cuenta los factores climáticos.

Se inician actividades el día 19 de julio de 2018 con una pequeña presentación por parte del asesor comercial frente al programa que se viene desarrollando con Artesanías de Colombia, de manera posterior se realizó un sondeo en donde su objetivo principal era identificar los posibles vacíos que la comunidad pudiese tener frente a los distintos temas que se deberían trabajar en los respectivos talleres, para ello las siguientes preguntas referenciaron una clara hoja de ruta:

- ¿Qué entendemos por contabilidad?



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



- ¿Qué entendemos por registro?
- ¿Entonces que podríamos entender por registro contable?
- ¿Cuáles son las partes de un registro contable?
- ¿Qué es un inventario
- ¿Para qué nos sirve un inventario?

Después de la presentación y el respectivo sondeo previo, la jornada se desarrolla dando una explicación de contenido lingüístico accesible a la comunidad frente a los temas relacionados a cada aspecto con la contabilidad.

Con el desarrollo de esta jornada se experimenta una dificultad difícil manejar; muchas artesanas no se pueden reunir en un mismo horario debido a las distintas actividades laborales, algunas son amas de casa, otras se dedican a la actividad minera y otro grupo de mujeres se dedican a actividades agrícolas, es necesario resaltar que dichas actividades se desarrollan en distintas jornadas del día, por tal motivo, distintas artesanas llegan de manera paulatina al taller; sin embargo, esta situación en parte fue beneficiosa ya que gracias al constante énfasis de los temas hacía que se generara un repaso varias veces de los temas permitiendo que la comunidad los afianzara de una manera más sólida, esta jornada de carácter explicativo tuvo su finalización a las 6:07 PM.

El día 20 de julio se inició con un repaso corto de los temas aprendidos el día anterior, de manera posterior el grupo se organiza en varios sub grupos de trabajo, con el fin de desarrollar unos ejercicios de registro contable en donde se requirió la participación de ellos de manera activa en un 96% y un 4% la del asesor comercial enfocado solamente a resolver dudas.

Para el desarrollo de este taller el asesor utiliza el juego de habilidad conocido como stop y lo modifica en primera medida a las necesidades del tema del taller y segundo a las necesidades de algunos representantes artesanos que expresan no saber leer ni escribir.

La metodología del juego consiste en entregarles a los distintos grupos un pliego de papel periódico en donde dibujaran un pequeño grafico de registro contable, después de esto el asesor expondrá una serie de situaciones en donde los artesanos asistentes al taller deberán decidir de qué manera se deben registrar los movimientos contables según su criterio., asignándole puntos al grupo que registre en el menor tiempo posible el movimiento contable y de una manera óptima.

En el caso de las personas que manifestaron no saber leer ni escribir se les dibujo en el papel el respectivo cuadro dándoles las indicaciones que deberían rellenar las casillas de fecha, concepto,



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



ingreso y egreso; una (X) negra para llenar los espacios de Concepto, (X) verde para el espacio referido a los ingresos y una (X) roja con relación a los egresos.

El taller se desarrolla al ritmo que el grupo de artesanos establece, algunos grupos en momentos determinados dudan de la respectiva respuesta, sin embargo, hay una claridad conceptual frente a lo que hay que desarrollar incluso por parte de las artesanas que manifiestan no saber leer ni escribir. La primera parte del día finalizó de manera óptima a las 12:30 del mediodía, se dio un espacio de una hora para almorzar

Se retoman actividades a la 1:30 PM, con la respectiva explicación relacionada al manejo de inventarios y las partes que componen este libro, así como la importancia del mismo para una sociedad de artesanos; después de dar la explicación pertinente, se desarrolla un taller en donde hay una participación 50% del asesor y un 50% por parte de los artesanos, en donde cada artesano registraba en un pliego de papel periódico una serie de datos que deberían conformar un inventario, esta actividad se desarrolló de esta manera porque tenía como objetivo permitir al artesano exponer las dudas que le puedan generar llevar un registro de inventarios.

Posteriormente se empieza a dar una explicación inicial de la necesidad de revisar la lista de precios manejada por las artesanas con el fin de actualizar los precios de algunos productos que ya tienen y en muchos casos comercializan

El 21 de julio la jornada empezó a desarrollarse con una explicación inicial sobre costos y la importancia de este tema para fijar el precio final del producto que se piensa comercializar; después de esta explicación se desarrolla una explicación de taller participativo sobre costos, en donde el objetivo era pasar a cada artesano con dudas a calcular el valor de los costos de una artesanía y de manera posterior fijar su respectivo precio, vale la pena aclarar que el desarrollo de cada intervención por parte de alguna artesana tenía el respectivo acompañamiento del asesor. A su vez este taller le permitió al asesor evaluar el nivel de claridad del taller realizado frente al tema de costos.

Posteriormente se da una explicación referente al cambio de divisas y se realiza una actividad de juego de roles en donde se busca acercar al artesano a la experiencia de realizar la respectiva venta de sus productos en moneda extranjera, para el caso del ejercicio la moneda utilizada fue el dólar, se toma un receso de una hora para almuerzo.

Después del espacio de almuerzo se reanuda la jornada, el objetivo en esta parte del día es fijar de manera concreta los respectivos precios a la lista de productos que maneja la comunidad, sin



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



embargo, esto se hace de manera tentativa debido a que la comunidad manifiesta no contar con una gramera para desarrollar de manera óptima la fijación de los respectivos precios.

El 22 de julio, el último día de la jornada empieza con un recuento sobre los temas trabajados durante los tres días anteriores, esto con el fin de ser una introducción al taller que se desarrolló de manera posterior a dicho recuento.

El taller consistió en un juego de roles en donde el asesor haría el papel de comprador de artesanías y le haría varias preguntas al artesano sobre el un producto en cuestión para la venta la cual sería paga en divisas extranjera. El taller se desarrolló de manera óptima, así mismo se observó la necesidad de reforzar el tema de pago con otras divisas, puesto que todavía se observa algunos vacíos en el tema

La noche del 22 durante el viaje de regreso y parte de la madrugada del día 23 de julio fueron utilizados con el fin de actualizar toda la documentación pertinente sobre las actividades en comunidad para subirlas de manera posterior en la plataforma compartida BOX.

### **Segunda Visita 06 agosto – 10 agosto**

El recorrido hacia esta comunidad inicia durante el mediodía del 06 de agosto de 2018, llegando a comunidad la mañana del día 07 de agosto; la jornada de capacitación se desarrolló teniendo en cuenta los siguientes temas.

- ¿Qué es una Sociedad?
- ¿Tipos de Sociedad?
- ¿Qué es la División del trabajo?
- ¿En qué consiste la división del trabajo organizacional?
- Elección de las respectivas mesas de trabajo primarias.
- Desarrollo Taller de Fortalecimiento Organizativo.
- ¿Qué es un registro de materia prima?
- ¿para qué sirve el registro de materias primas?
- Desarrollo de Taller de afianzamiento productivo con división de tareas.
- Desarrollo de Taller Creación sociedad de artesanas.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia







GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



La jornada de capacitación inicia el día 07 de agosto de 2018 a las 9:30 A.M, iniciando con una definición sencilla del término sociedad y como este se puede relacionar a distintos aspectos de la comunidad; desde este momento el asesor comercial se enfoca a puntualizar de todas las posibles definiciones del término sociedad cual puede llegar a ser más puntual para el ejercicio desarrollado por la comunidad dentro del proyecto.

Posteriormente partiendo de un ejercicio de participación, la misma comunidad define la sociedad como “es la una unión de personas que tienen un fin para poder cumplir algo, en el caso de nosotras nos unimos para crear la sociedad de ASOMIPIVA para sacar las artesanías a venderlas”. Teniendo en cuenta la definición expuesta, el asesor dirige su explicación a enfatizar que es una sociedad sin ánimo de lucro y cuáles son sus ventajas frente a otro tipo de sociedades, con este tema finaliza el primer día de jornada.

Continuamente, el día 08 de agosto de 2018 la jornada continua con la explicación pertinente de los distintos tipos de sociedades; funcionando este tema como parte introductoria al tema de estatutos, ¿Qué son?, ¿Para qué sirven? ¿Quiénes los deben crear? Posteriormente a dicha explicación, el grupo de artesanas desarrollan un ejercicio de lectura y comprensión de los estatutos que tienen, esto con el fin de realizar un auto diagnóstico de dichos documentos y de esta manera poder dimensionar la importancia y las partes que componen a un estatuto de conformación para una sociedad, con este ejercicio se finaliza la jornada del día.

El día 09 de agosto de 2018 inicia con una explicación más profunda del uso e importancia de las materias primas y de manera paralela se deja de manera abierta la incógnita ¿ustedes como sociedad de artesanas son conscientes de cuanto materia prima manejan para cada artesanía y cuanto pierden?

Ante esta pregunta muchas de ellas manifestaron “huy profe hasta ahorita que usted nos pregunta no se nos había pasado preguntarnos eso”, ante esta respuesta se empieza a explicar la importancia de la materia prima, así como la importancia de ejercer un control sobre ella, para el desarrollo y entendimiento de este tema se opta por el desarrollo de un ejercicio de participación con voluntarios a desarrollar un esquema de registro de materia prima frente a sus compañeros de asociación.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia







GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Al finalizar esta explicación las respectivas líderes artesanas manifiestan una duda ¿para crear una asociación como las que tenemos acá en Villa Conto es necesario hacer todo lo que hemos visto al tiempo?

Ante esta incógnita, el asesor expone a ambas sociedades la importancia de desarrollar el respectivo taller de creación de sociedades; el objetivo de este taller era explicar de manera práctica el paso a paso se debe crear una sociedad; permitiendo con ello responder las dudas que pudieran ir surgiendo frente al tema, para esto se les facilitó distintos materiales de trabajo tales como; papel, esferos, colores, ejemplos de estatutos.

Para finalizar la jornada y con miras a la proyección de la respectiva lista de precios, se realizó un estudio de tiempos y movimientos con ambas comunidades desarrollando distintos tipos de productos.

El recorrido por estas dos comunidades finaliza con el retorno a la ciudad de Medellín por parte del asesor comercial el día 10 de agosto de 2018.

### **Tercer Visita 06 septiembre – 10 septiembre**

Esta jornada de capacitación inicia con el viaje del asesor comercial el día 06 de septiembre de 2018 hacia el municipio de Quibdó como lugar intermedio para posteriormente movilizarse al municipio de Villa Conto y así dar inicio con las jornadas de capacitación de en las Sociedades de ASOMIPIVA.

La jornada de capacitación en Villa Conto inicia el día 07 de septiembre de 2018 con un análisis del manejo de los temas explicados en ambas sociedades de artesanas hasta el momento, con el fin de identificar si es necesario reforzar algún tema en específico.

Durante el transcurso de dicho análisis se identificó la siguiente hoja de ruta para trabajar dentro de ambas comunidades:



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



- ¿Qué es un fondo comunitario?
- ¿Cuál es la importancia del fondo Comunitario?
- Dejar en consideración y votación la formalización del fondo comunitario.
- ¿Qué son las ventas?
- ¿Cómo podemos fortalecer el discurso de ventas de nuestra comunidad? Taller Acción Participativa
- ¿Quién es un cliente?
- ¿Qué tipos de clientes existen?
- Identifiquemos nuestros clientes (Creación Agenda de Clientes)
- Fortalecimiento tema Costos. Taller asesoría por grupos de los costos de las artesanías manejadas por la comunidad y definición de lista de precios.

Partiendo de los ítems ya expuestos, el día 07 de septiembre de 2018, se inicia con una jornada de concientización de la importancia de tener un fondo comunitario consolidado; debido a que se presentó una situación inesperada; la artesana líder de la Sociedad Sueño de Oro se encuentra enferma y fue trasladada a la ciudad de Medellín.

Durante el periodo de en qué se enferma y la gran mayoría de los productos y de materia prima queda bajo llave dentro de su hogar, de manera paralela a dicha sociedad se le informa la invitación respectiva para asistir a la feria de artesanos en Cartagena; ante la carencia de la materia prima y de los productos finalizados en u primer momento las artesanas de sueños de oro deciden no aceptar la invitación a dicho encuentro, posteriormente anudan esfuerzos y confirman su participación al evento.

Por tal motivo la situación descrita con anterioridad sirve como ejemplo para que ambas sociedades de artesanas vean la importancia de crear un fondo de ahorro común para sus sociedades, ante esta situación, las mismas artesanas empiezan a manifestar las respectivas dudas frente al manejo del dinero; dudas las cuales son solucionadas por parte del asesor comercial; sin embargo al final de la jornada ambas sociedades manifiestan poner en votación la formalización del registro durante los próximos días de manera independiente, de esta manera finaliza la primera jornada en comunidad.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



El segundo día de trabajo se desarrolla el día 08 de septiembre; los temas a tratar dentro de esta jornada se vuelve a explicar el respectivo tema de cálculo de costos, para ello se cambia la metodología y se separan a ambas sociedades en grupos más pequeños claramente identificados, con el fin de que ellos (los grupos) calculen los costos de sus productos y así puedan identificar y dimensionar el proceso paso a paso del cálculo de los respectivos costos de las artesanías y junto con ello de manera paralela se pueda formalizar la respectiva lista de precios por sociedad de artesanas.

Es necesario resaltar que el desarrollo de esta metodología ocupo la totalidad de la jornada teniendo en cuenta el número artículos manejado por cada sociedad.

Durante la Jornada del 9 de septiembre de 2018 se desarrollaron los temas enfocados a fortalecer las habilidades en ventas partiendo de los elementos constitutivos de un discurso solido en ventas, identificando cuales son los distintos tipos de ventas que pueden darse para la sociedad, así como también identificar que en cada situación de ventas existen distintos tipos de clientes a tratar.

Para ello la metodología utilizada es separar a en grupos más pequeños a las distintas artesanas, brindarles las herramientas metodológicas claras mediante explicaciones, así como brindarles utensilios a cada grupo para que creen una marca propia teniendo como base los productos que ellas crean son más difíciles de sacar al mercado y sobre estos creen un discurso de ventas.

Pasado el tiempo se contó con una jornada de exposición de retro alimentación del ejercicio; como resultado de este ejercicio, las artesanas a su vez también identificaron la necesidad de contar con nuevos canales de comercialización de sus productos por medio de otras formas distintas al método de voz a voz, ante esta situación ambas sociedades vieron la necesidad de manejar las plataformas digitales como una forma de establecer una estrategia sólida para un futuro plan de mercadeo.

El día 10 de setiembre de 2018 se desarrolla la respectiva explicación inicial frente a la importancia de haber identificado los distintos tipos de clientes, convertir a estos en clientes frecuentes o potenciales según las necesidades del cliente y los productos que pueda ofrecer cada sociedad, para ello, se explica la importancia de formular una agenda de clientes y como esta se convertirá en una herramienta indispensable para el desarrollo del respectivo plan de mercadeo que quieren formular las sociedades.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



De esta manera se da por finalizada la jornada de trabajo en las sociedades de ASOMIPIVA; posteriormente en la mañana del 11 de septiembre se viaja en bote hasta Quibdó con el fin de hacer la respectiva apertura del programa con la sociedad de Artesanos Massái.

#### **Cuarta Visita 30 septiembre – 04 octubre de 2018**

ASOMIPIVA es una sociedad de artesanas ubicadas en el departamento del Choco, municipio de río quito dentro del consejo comunitario de Villa conto. En la actualidad esta asociación presenta un crecimiento en los ejes de fortalecimiento empresarial y comercial; sin embargo, se ha identificado que en varios aspectos tanto del enfoque empresarial, así como del enfoque comercial necesitan un seguimiento constante.

El seguimiento realizó enfocándose a fortalecer el eje de implementación empresarial; desde el punto de vista de implementación estratégica buscando con ello fortalecer la imagen o marca corporativa que esta sociedad de artesanas está desarrollando.

En este orden de ideas el objetivo de esta última visita a ASOMIPIVA fue:

- Fortalecer el proceso de emprendimiento organizacional de la Asociación de artesanas ASOMIPIVA por medio de herramientas de proyección y planeación prospectiva.

Mediante el cumplimiento de la siguiente hoja de ruta:

- Formular e implementar la visión para la sociedad.
- Formular e implementar la misión para la sociedad.
- Formular e implementar el respectivo objetivo estratégico de la sociedad.

La última jornada de acompañamiento por parte del asesor comercial a ASOMIPIVA se desarrolló de manera normal sin ningún referente o situación de alteración de la seguridad de villa conto; sin embargo, el panorama bélico del municipio se mantiene en tensión debido a que durante la estadía del asesor hubo presencia de grupos armados indeterminados y al día siguiente de su avistamiento llego una cuadrilla móvil del ejército nacional de Colombia.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Dejando de lado la situación referida con anterioridad, la jornada de capacitación y acompañamiento a ASOMIPIVA estuvo enfocada a crear y formalizar una plataforma estratégica básica para la sociedad, esto con el fin de fortalecer aún más la marca representada por ASOMIPIVA.

El primer día de trabajo con ASOMIPIVA inicia el día lunes 01 de octubre, durante esta jornada se realizó un análisis del proceso evolutivo que ha tenido la sociedad durante el proceso de acompañamiento de la línea comercial en materia de fortalecimiento empresarial.

Este análisis o recuento tuvo como finalidad permitir a la misma sociedad identificar en materia de fortalecimiento empresarial que aspectos les hacía falta para terminar de fortalecer la sociedad como una marca determinada, la conclusión de ellas fue “nos hace falta un reconocimiento, si algo como que siempre le indique a quien nos compra que es lo que hacen estas mujeres cuando nos reunimos”

Desde ese momento se inicia una jornada de creación, fortalecimiento e implementación de una plataforma básica de planeación estratégica, la cual estaría compuesta de su respectiva misión, visión y objetivo general o estratégico.

De esta manera, el primer día de jornada mantiene su desarrollo con las explicaciones pertinentes sobre que es una estrategia, ¿qué es planeación? y como a pesar de ser estos dos términos algo separados según el criterio de las artesanas al ejercicio comercial se usan de manera cotidiana en el proceso de producción artesanal sin que ellas se percataran de lo contrario.

Durante el transcurso de este primer día, las artesanas definieron el termino de planeación como “es organizar las cosas de manera organizada cosa que no nos pongamos a hacer en desorden todos los compromisos que tengamos y poder cumplir con lo que nos comprometimos”. Mientras que la estrategia o el termino estratégico fue definido “es pensar cómo y que vamos a utilizar las cosas que nos sirven para cumplir lo que tenemos que entregar, es algo que hacemos a la par de organizarnos, para que nos entienda es las herramientas que usamos para organizar lo que queremos hacer”. Con estas definiciones desarrolladas por las mujeres artesanas de ASOMIPIVA finaliza el primer día de trabajo.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



El martes 2 de octubre de 2018 segundo día de trabajo, se enfoca a definir el termino de Visión y como este es necesario para el desarrollo de una marca, para el ejercicio de definición por parte de una comunidad de este terminó se les hace una pregunta abierta ¿Qué queremos llegar a ser como sociedad de artesanas?

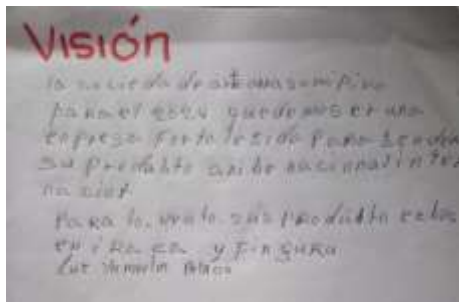
De esta manera el mismo grupo inicia una lluvia de ideas con el fin de identificar que esperan llegar a ser como asociación, en este punto el asesor enfoca su asesoría a traducir esas ideas en una lista de características conformantes de la posible visión. Al tener dicha lista se les da una explicación de cuál es el proceso para construir una visión, posteriormente se les da un tiempo para que ellas mismas creen según lo explicado una visión, a pesar de manifestar no saber leer o escribir muchas de las artesanas se unen al ejercicio sin reproche alguno.

Como resultado de la comunidad la visión se puede apreciar en la imagen; después de un proceso de revisión y ajuste en ortografía y redacción por parte del asesor comercial la Visión para ASOMIPIVA es ***“Para el 2.024 ASOMIPIVA, Será una Sociedad artesanal reconocida a nivel nacional como un referente en productos artesanales, desarrollados por medio de fibras naturales con estándares de calidad”***

De esta manera finaliza el segundo día de trabajo con la comunidad, no sin antes dejar como “tarea” el pensar ¿Cómo definimos nuestra sociedad?

Miércoles 03 de octubre de 2018 inicia el tercer día de trabajo con la Sociedad ASOMIPIVA, el desarrollo de esta jornada tiene como objetivo poder definir el termino misión y permitir que la comunidad pueda construir un referente de la misma.

Para dar cumplimiento del objetivo planteado para este día, se inicia la jornada preguntando ¿si tuvieran que decirme que hace ASOMIPIVA en dos renglones que me responderían?



La señora Maria Nohelia Palacios Rodríguez expreso “pues mire nosotras somos unas mujeres que cortamos nuestros palitos de iraca para hacer algo de plata y compramos la



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)

Bogotá, D.C. - Colombia







GOBIERNO  
DE COLOMBIA



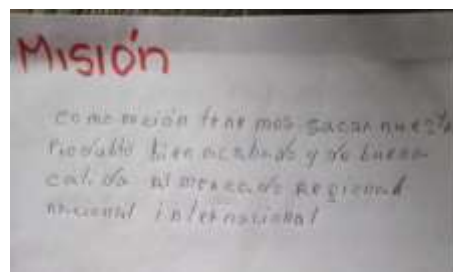
MINCIT



damagua para hacer unas florecitas y también venderlas y así poder comprar nuestra librita de arroz”.

Posteriormente a esta respuesta las artesanas empezaron a exponer razones similares para responder a la pregunta planteada; desde ese momento el asesor comercial empieza a enfocar desde las distintas definiciones ¿qué es, como se puede construir una misión y por qué es necesaria? Después de identificar la asimilación de la información por parte de las artesanas frente a la misión, se procede a darles las instrucciones y el tiempo que van a destinar para crear su respectiva misión, manejando una metodología similar a la planteada el día anterior, como resultado la misión creada por ASOMIPIVA está relacionada a continuación en la imagen ubicada a la derecha de este párrafo.

Después de un proceso de ajuste en materia de redacción y ortografía, la respectiva misión de la sociedad es “ASOMIPIVA por medio de la innovación, la eficacia y la eficiencia, es una sociedad de artesanas sin ánimo de lucro dedicadas a la creación y distribución de cestería en las fibras naturales de la palma de iraca y finguru, así como en la elaboración de flores de damagua y cabecinegro”



Finalizando este ejercicio, se inicia con la explicación de que es un objetivo y se aclara aún más la necesidad de tener un objetivo estratégico general para la sociedad, en esta parte de la jornada se encontró una dificultad alta al tratar de explicar la metodología utilizada para formular un objetivo, debido a que las artesanas no entendían el concepto relacionado a verbo en infinitivo.

Para dar solución a esta situación, se optó por explicar simplemente que el objetivo debería iniciar con una acción capaz de encerrar la meta que le gustaría cumplir a la sociedad; por este motivo se opta por una metodología de análisis crítico de discurso, en donde las artesanas expresan sus respectivas ideas y mediante un mapa de co-textos en el cual se trata de identificar las referencias básicas semánticas de conceptos denominados metas organizacionales o asociativas.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia







GOBIERNO DE COLOMBIA

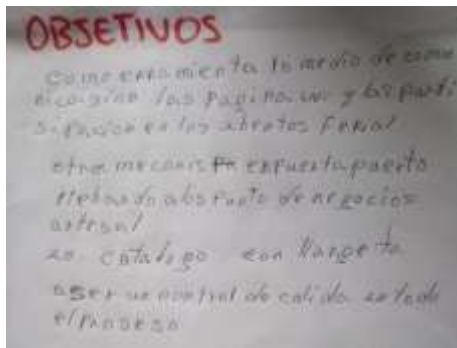


MINCIT



Posteriormente se relaciona a la sociedad de artesanas las referencias básicas, a partir de las referencias básicas, las artesanas empiezan a construir el objetivo estratégico que más se adecua a las proyecciones de la sociedad; el resultado obtenido de este ejercicio es el que se relaciona en la imagen ubicada al lado Izquierdo del párrafo.

De esta manera se obtuvo como resultado el siguiente objetivo estratégico **“obtener en el mercado nacional el reconocimiento de nuestros productos como referentes de innovación y calidad constante”**.



Para finalizar esta jornada se hace un recuento de cada uno de los aspectos trabajados obteniendo una retro alimentación desde la perspectiva de las artesanas y el concepto que tienen de estos ejercicios, tratando de enfocar su respuesta en medir los niveles de apropiación del tema.

Así pues, como logros obtenidos de esta jornada de fortalecimiento y capacitación, la sociedad de artesanas apropió conceptos básicos de planeación estratégica aplicables a el modelo de negocio que están desarrollando como grupo.

En este entendido, ASOMIPIVA logro estructurar su Visión, Misión y Objetivo estratégico partiendo de las necesidades empresariales que ellas como artesanas han identificado dentro de su sociedad. Así mismo la sociedad de artesanas identificaron y establecieron la naciente plataforma estratégica como la hoja de ruta a seguir en cada momento de su ejercicio.

En el eje de comercialización y Mercadeo, se identificó la necesidad de mantener un seguimiento constante al ejercicio de sus actividades teniendo en cuenta que las artesanas de ASOMIPIVA presentan debilidades dependientes de factores educativos de las artesanas; a pesar de manifestar un nivel de escolaridad y por ende un conocimiento en escritura y lectura, los conocimientos que manejan no son suficientes para mantener de manera constante los distintos registros que se manejan dentro de la línea comercial.

Esta situación fue manifestada por el grupo de artesanas y se evidencia en los registros llevados por las mismas, por tal motivo solicitan un apoyo distinto a la guía que el asesor comercial les ofrece en comunidad cada vez que asiste.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



De manera consecuente con el plan de mejora planteado por el equipo central para la sociedad de ASOMIPIVA, se estableció como eje de trabajo para esta jornada el desarrollo e implementación de nuevos canales de comercialización y mercadeo enfocados en plataformas digitales.

Como objetivo de esta jornada el asesor comercial estableció:

- Implementar estrategias de comercialización y mercadeo para la sociedad de Artesanas ASOMIPIVA enfocadas a la apertura de mercados digitales.

Para ello como hoja de ruta se formularon las siguientes actividades:

- Apropiar en la comunidad términos como internet, plataformas y redes sociales.
- Formalizar el uso de las plataformas ya definidas en el ejercicio comercial y de mercadeo de la sociedad.

La jornada de fortalecimiento comercial en este recorrido estuvo enfocada a desarrollar e implementar nuevas formas o canales de mercadeo que permitan una apertura comercial a la sociedad de artesanas de ASOMIPIVA

Como parte del enfoque de trabajo programado para esta visita dentro del eje de fortalecimiento comercial también está previsto una jornada de seguimiento a la gestión de los cuadros de control para materia prima, así como el de inventario a pesar de que este último hace parte del enfoque de fortalecimiento empresarial.

En el marco de esta programación se enfocó el desarrollo de la jornada de capacitación para la sociedad de artesanas ASOMIPIVA.

El inicio de la jornada enfocada al fortalecimiento comercial inicia el día jueves 4 de octubre de 2018. Como inicio de jornada el asesor da una descripción de canales de mercadeo de manera sencilla enfocándose en las denominadas plataformas digitales.

Definiendo el campo de acción denominado como internet y encerrándolo en un núcleo determinado y definido como plataformas sociales y redes sociales, el asesor comercial empieza a definir que la internet, cuál es su utilidad en el mundo organizacional y más específicamente en el campo de la comercialización y el mercadeo.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



La metodología utilizada para desarrollar este taller fue el de tejer la palabra, el cual consiste en tratar de crear una red de información o datos con base en el compartimiento de una madeja de hilo.

La red inicia con una pregunta dada por el asesor hacia el grupo de artesanas, esta pregunta está dirigida a tratar de definir que entienden por red social y como esta se podría usar esta para comercializar los productos artesanales de la comunidad.

Después de formulada la pregunta el asesor se queda con la punta de la madeja; pasa la madeja a una de las artesanas que quieran contestar dicha pregunta, posterior a ello la madeja pasa a otra artesana siempre y cuando esta quiera hacer una pregunta o realizar un planteamiento a las posturas de sus compañeras.

De manera paralela se va realizando una lista con los términos, posturas o ideas nodales expuestas por la artesana, generando con esto un tanque de pensamiento el cual ayudara a definir el nivel de comprensión y aceptación del tema.

Al final la madeja pasa por las manos de todas las artesanas creando literalmente una red, cuando esta está finalizada junto con la lista de puntos nodales se empieza a desenredar la red desde el último punto nodal hasta el punto inicial, en cada cruce de información se trata de estructurar una idea plausible frente al tema en cuestión intentando con ello medir el nivel de aceptación del tema trabajado, en este caso la internet y las plataformas sociales como canales de comercialización.

Como resultado de este ejercicio se pudo confirmar el criterio del asesor frente al uso de la internet, las artesanas no poseen un conocimiento medio ni mínimo para manejar y/o administrar portales web y plataformas sociales; hasta este punto no habría ninguna dificultad siempre y cuando las artesanas tuvieran la voluntad de aprender el manejo de las redes sociales y del computador; sin embargo, en reiteradas ocasiones manifestaron su rechazo a manejar estas herramientas.

A pesar de dicho rechazo, han manifestado la importancia de tener estos canales de comercialización, por ello manifestaron que una buena solución sería permitir que alguno de los hijos de las artesanas de la sociedad que viven en Quibdó y tienen un contacto diario con las artesanas pudieran crear y administrar dichas plataformas según las especificaciones dadas por el asesor comercial. Esta novedad queda registrada mediante acta y se acepta por consenso la solución propuesta.



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Como logros ASOMIPIVA abrirá los respectivos perfiles comerciales en Facebook, instagram, Twitter, WhatsApp; junto con una página de internet libre o de dominio gratuito en cualquier plataforma. Teniendo en cuenta este resultado se puede identificar un cambio en la mentalidad de las artesanas frente al manejo y uso de nuevas tecnologías aplicadas para el beneficio de la sociedad.

### **Diagnostico comercial situacional de la comunidad.**

En materia del eje de fortalecimiento comercial, ASOMIPIVA ha adquirido grandes fortalezas, en la actualidad cuenta con sus respectivos registros contables, identificando con ello los beneficios del uso y manejo de los registros contables y mas aun del libro diario contable. Con relación al manejo de inventario, incorporaron el uso de este registro a las tareas cotidianas de la sociedad puesto que no se evidenciaba ningún uso.

Por otro lado, se realizó la apertura de un fondo de ahorro comunitario, el cual tendría un porcentaje de ahorro del 3,5% sobre las ventas de cada artesano siempre y cuando estas se realicen dentro de un espacio comercial colectivo tal como ferias o exposiciones artesanales

Con relación a los procesos de formalización empresarial, ASOMIPIVA cuenta con una identidad comercial reconocida puesto que ya cuentan con una figura jurídica formalmente establecida, pues se encuentra registrada como sociedad sin animo de lucro en la cámara de comercio de Quibdó; así como de su respectivo Registro único Tributario. Partiendo de esta base, también se puede identificar la construcción de la respectiva plataforma estratégica de la sociedad, lo cual permitió de manera posterior que las mismas artesanas comprendieran e identificaran la necesidad de establecer roles con actividades y tareas específicas, permitiendo con ello una clara división del trabajo a nivel organizacional

En materia del eje de comercialización y mercadeo, ASOMIPIVA estructuro y formalizo un discurso de ventas el cual parte no solamente de las habilidades de atención, interés deseo y acción de vender un producto artesanal, sino también cuentan con herramientas de oralidad en distintos espacios comerciales.

Con relación al manejo de costos y calculo de los mismo la sociedad ya identifica el proceso de cálculo de los mismos, así como la importancia de aplicar dicha metodología para el ajuste de



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

[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



precios para los productos próximos que se piensan sacar al mercado, esta herramienta empieza a ser manejada de manera paralela con el uso del registro y control de materia prima, esto con el fin de fortalecer cada vez más el buen uso de la materia prima.

Para finalizar la misma comunidad en distintos talleres enfocó sus esfuerzos a establecer distintas estrategias y canales de comercialización.

### Evidencia Fotográfica

#### ASOMIPIVA – NARP, Villa Conto – Choco (Primer Visita)



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia







GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



### ASOMIPIVA – NARP, Villa Conto – Choco (Segunda Visita)



### ASOMIPIVA – NARP, Villa Conto – Choco (Tercera Visita)



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



### ASOMIPIVA – NARP, Villa Conto – Choco (Cuarta Visita)



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29  
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia

