



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:	Artesanas del pato (ASOMITIVA)	Etnia:	NARP
Departamento:	Choco	Municipio:	Villa Conto

Asesor(a):	Andrés Huertas Santizo	Artesano Líder:	Ana Clara Villamil
Oficio:	Cestería	Técnica Utilizada:	Cestería

1. Situación identificada:

La sociedad de Artesanas del pato o (ASOMITIVA), es una agrupación nueva dentro del programa de fortalecimiento productivo de Artesanías de Colombia. Cuenta con una lista de productos definidos; sin embargo, se identificó claras falencias en el precio de venta establecido para los mismos; por otro lado, también se observa una clara deficiencia en Manejo y control de materias primas, así como en el cálculo de costos sobre cada producto.



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

www.artesaniasidecolombia.com.co Email: artesaniasidecolombia.com.co

Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Así mismo se identifica una oportunidad de mejorar el fortalecimiento del discurso de ventas utilizado por los representantes de la asociación en distintos espacios comerciales. En cuanto a la comercialización de productos se identifica la necesidad de definir estrategias y canales de comercialización aplicables al entorno de la sociedad de artesanas, incluyendo dentro de estas la implementación de distintas plataformas web.

De esta manera, los temas desarrollados en este documento hacen referencia al proceso de fortalecimiento implementado por el asesor comercial en ASOMIPIVA frente al eje de comercialización y mercadeo.

2. Objetivo(s):

- Capacitar de manera clara a ASOMIPIVA en los temas concernientes al eje de comercialización y mercadeo, mediante metodologías de acción participativa.

3. Desarrollo:

A continuación, se describen las actividades realizadas en comunidad durante el segundo semestre del año 2018 en ASOMIPIVA con el fin de fortalecer el proceso de implementación del eje de comercialización y mercadeo del Programa de fortalecimiento productivo y empresarial para pueblos indígenas y comunidades negras afrocolombianas, raizales y palenqueras -NARP- en Colombia



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





Implementación realizada

Registro fotográfico



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

La jornada tiene como punto de inicio o línea de desarrollo explicar Presentación del Programa y equipo de trabajo

- Conceptos básicos y definiciones de costos y precios.
- Taller aplicado Vamos a establecer costos y a fijar precio
- Venta de productos en otras divisas (Dólares)

1. TALLER DE COSTOS.

La implementación en campo de este taller inicia con una explicación sobre la necesidad de saber ¿por qué es importante calcular los costos de producción de cada artesanía?; junto con una evaluación inicial de la lista de precios que tiene las artesanas para sus productos. y como el desarrollo de este tema influye en la fijación del precio final de un producto que se piensa comercializar.

Después de esta explicación se desarrolla un 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.





	<p>A su vez este taller le permitió al asesor evaluar el nivel de claridad del taller realizado frente al tema de costos.</p> <p>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.</p> <p>Este tema se retoma para una nueva visita, teniendo en cuenta que varias artesanas manifiestan tener dudas en el cálculo de los costos de sus materias primas y productos finalizados, por tal motivo el 08 de septiembre se separan 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.</p> <p style="text-align: center;">2. TALLER DE DIVISAS</p> <p>La explicación pertinente frente al cambio de divisas y se realiza a partir de 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.</p> <p>El juego de roles consistió permitió que el asesor desempeñara el papel de comprador de artesanías y le haría varias preguntas al artesano sobre él 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 observaban algunos vacíos en el tema.</p> <p>Finalizado este taller se realizó una introducción al tema – taller de control y registro de materias primas.</p> <p style="text-align: center;">3. TALLER REGISTRO Y CONTROL DE MATERIAS PRIMAS</p> <p>Se desarrolla una explicación profunda del uso e importancia de las materias primas y de manera paralela se deja de manera abierta la incógnita</p>
--	--





¿ustedes como sociedad de artesanas son conscientes de cuanto materia prima manejan para cada artesanía y cuanto pierden?

Ante esta pregunta la señora Ana Clara contesta que en muchos casos la materia prima no se pierde debido a que en artesanías que tienen como materia prima la damagua, muchos de los retazos sobrantes son utilizados para rellenar el centro de algunas flores u otras artesanías, quizá lo único que si se pierde son los sobrantes de las artesanías que tiene como base la iraca.

Y sigue manifestando que a pesar de que existen sobrantes en el caso de los canastos en iraca también es muy importante tener muy bien definido el tamaño del producto que se quiere hacer porque esto facilita el uso justo de la materia prima sin desperdicio alguno.

Sin embargo, a pesar de ser conscientes de estas situaciones, afirman de manera clara que nunca le habían prestado atención al manejo, seguimiento y control de materias primas.

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.

De esta manera y para facilidad de las artesanas se desglosa el respectivo formato para el registro y control de materias primas en cuatro partes:

La primera de ellas hace referencia a la definición del proveedor y comprador de la materia prima por parte de la sociedad, se debe establecer su respectiva fecha de adquisición.

REFERENCIA			
PROVEEDOR	RESPONSABLE	FECHA	CONCEPTO





El segundo paso hace referencia al ingreso de materia prima para el uso y disfrute de la asociación, para ello es necesario poder registrar al detalle la cantidad de gramos o herramientas de trabajo que ingreso a la sociedad, su valor unitario y para finalizar su respectivo valor total.

ENTRADA MATERIA PRIMA		
CANT DE GRAMS RECIBIDOS	COSTO UNIT	COSTO TOTAL

El tercer paso a seguir es el registro de la salida de materia prima a manos del artesano responsable de transformar la materia prima en un determinado producto; para ello es necesario identificar de manera clara el nombre del artesano, cantidad de gramos o herramientas entregadas al artesano el costo unitario y costo total de las mismas y por último se debe registrar el producto artesanal obtenido de la transformación de materias las materias primas; es necesario resaltar que este producto de manera paralela debe ser registrado dentro del inventario manejado por la comunidad.

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

Por último, se le debe hacer un seguimiento a la materia prima que queda en existencia después de haber utilizado ciertas cantidades en un producto determinado; para ello es necesario tener en cuenta la cantidad de gramos restantes de la materia prima después de haber sido utilizada por un artesano, el costo unitario de la misma, así como su costo total.





EXISTENCIA MATERIA PRIMA		
CANT GRAMS RESTANTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL

4. TALLER DE HABILIDADES EN VENTAS.

Durante la Jornada 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 taller finaliza con una explicación conclusiva 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.

5. TALLER DE ESTRATEGIAS Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN. – TALLER DE REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTAS DE VENTA

En esta 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.

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





	<p>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.</p> <p>Esta novedad queda registrada mediante acta y se acepta por consenso la solución propuesta.</p>
<p>Acciones Realizadas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del programa. • Explicación de los conceptos a trabajar • Trabajos en grupo • Roll play • Talleres participativos, los cuales permiten un acercamiento al artesano a distintas situaciones que podrían llegar a presentarse en su rol comercial, en distintos espacios, no solamente en grandes ferias artesanales

4. Logros:

- Afianzar conocimientos y conceptos básicos referentes al manejo de costos y fijación de precios, así como crear conciencia sobre la importancia de fijar precios a las artesanías que la comunidad produce, partiendo del conocimiento de los costos de producción de cada artesanía



- Se estableció el seguimiento y control de materias primas como un proceso continuo de fortalecimiento y reducción de costos para la sociedad de ASOMIPIVA.
- Afianzar conocimientos frente al cambio y pago de artesanías en moneda extranjera
- Las artesanas desarrollaron un discurso de

venta sólido, de manera paralela desarrollaron las herramientas necesarias para poder identificar qué tipo de clientes pueden presentarse en los distintos espacios en donde puedan llegar a participar.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



- Se desarrollo una jornada de cálculo de costos, de dicha jornada se obtuvo una lista de precios solida frente a los productos que tiene la sociedad en existencia.

5. Dificultades:

- Afianzar conocimientos nuevos en personas que expresan no saber leer ni escribir, sin embargo, quieren aprender, para ello siempre se debe tener un lenguaje más simple y sencillo de entender.
- Cambiar ciertas concepciones frente al uso y disposición de los residuos de las artesanías para su reutilización en la gran mayoría de los casos.
- las artesanas de ASOMIPIVA dependen de manera constante del ejercicio de ventas realizada por la artesana líder y su participación en eventos de espacios comerciales queda relegado a la participación de la misma sin darse la oportunidad de ejercer otras tareas distintas a las de tejeduría.
- Teniendo en cuenta el enfoque de comercialización y mercadeo la dificultad más grande que se identifico fue crear vínculos de entendimiento frente a la importancia de implementar nuevas tecnologías de comercialización dentro de la sociedad ASOMIPIVA; sin embargo, una vez creada una estrategia que mitigue el uso directo de las plataformas digitales por mano de las artesanas.

6. Compromisos:

- 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.
- Empezar a implementar el respectivo registro de control y uso de materias primas como un ejercicio habitual dentro de ASOMIPIVA.



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



NOMBRE DE ASESOR:	Andrés Huertas Santizo
-------------------	------------------------

Anexo:

Listas de Asistencia. Taller Costos 20, 21 de julio y 08 de septiembre de 2018

Listas de Asistencia. Taller de Divisas 21 y 22 de julio 2018

Listas de Asistencia. Taller Registro y Control de Materias Primas 09 de agosto 2018

Listas de Asistencia. Taller Fortalecimiento habilidades en venta, tipos de clientes 09 y 10 de septiembre de 2018.

Lista de Asistencia. Taller de redes sociales y definición de estrategias comerciales 04 de octubre de 2018.



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

