



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 la Comunidad Sueño de oro  
Villa Conto - Choco**

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 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).



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



## 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 Sueño de oro 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.

En necesario resaltar que el desarrollo de este documento tiene una gran similitud con el manejo de fechas y contenidos trabajados con el grupo de ASOMIPIVA debido a que al inicio de los talleres ambos grupos de artesanas solicitaron trabajar en un mismo grupo teniendo en cuenta la dificultad en reunirse en otros momentos para los desarrollos de los talleres, teniendo en cuenta que sus actividades laborales diarias dependían de horarios muy cambiantes.

Por tal situación, en la primera visita programada a villa conto se trabajó con ambos grupos dentro de una misma sesión; con el avance de las fechas y el desarrollo de los talleres se optó por manejar en el mismo día los dos grupos de manera separada.

### **Sueño de oro – NARP, Villa Conto – Choco (Primer Visita)**

Sueño de oro es una sociedad de artesanas ubicadas en el departamento del Choco, municipio de rio 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.

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



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



deberían trabajar en los respectivos talleres, para ello las siguientes preguntas referenciaron una clara hoja de ruta:

- ¿Qué entendemos por contabilidad?
- ¿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

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



fecha, concepto, 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 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.



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 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 artesanías.

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.



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 partiendo de un ejercicio de participación, la misma comunidad define la sociedad como “es la una unión de personas que tienen se unen para poder cumplir algo, en el caso de nosotras nos unimos para crear la sociedad de Sueño de oro 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.

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.



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



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 Sueño de oro.

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:

- ¿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;



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

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





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



debido a que dentro de la sociedad presento grandes dificultades para adquirir materia prima sin intervención de la artesana líder de Sueño de Oro puesto que ella por temas de salud tuvo que ser 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 un primer momento las artesanas de sueños de oro deciden no aceptar la invitación a dicho encuentro, posteriormente gracias a la intervención del asesor comercial y del asesor de diseño se les explico de manera detallada la necesidad de no depender solamente de la figura y acción de un solo artesano, puesto que debido a la definición de roles, cualquier artesana estaba en disposición de adquirir nueva materia prima para cubrir las necesidades que se presentaban en ese momento; continuamente, 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.

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 ocupó 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

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 un discurso sólido en ventas, identificando cuáles 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 retroalimentación 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.

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

#### **Cuarta Visita 04 octubre – 08 octubre de 2018**

En la actualidad ese seguimiento se realizó enfocándose desde dos puntos de vista de implementación empresarial; el primer de ellos dirigido a la creación de una plataforma estratégica con el fin de darle un direccionamiento objetivo al cumplimiento de las metas de la sociedad de artesanas de Sueño de Oro.

La segunda forma de acompañamiento está enfocada a fortalecer los procesos de registro llevados por la comunidad en materia del registro y control de materia prima y registro de inventario.



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

[www.artesaniasdecolombia.com.co](http://www.artesaniasdecolombia.com.co) Email: [artesanias@artesaniasdecolombia.com.co](mailto:artesanias@artesaniasdecolombia.com.co)

Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Por otro lado, las artesanas siguen con escasas de materia prima debido al temor de buscar la misma en campo adentro como habitualmente lo hacen, de esta manera proyecciones como planes de producción se ven afectados.

Así pues, el objetivo a desarrollar o cumplir en esta visita está enfocado a

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

En este orden de ideas la hoja de ruta a desarrollar dentro de la comunidad fue:

- 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.
- Fortalecer el proceso de registro y control de materia primas e inventarios.

La última jornada de acompañamiento a la sociedad Sueño de Oro se desarrolló de manera normal, teniendo como novedad aun la ausencia de la artesana líder, para estos casos queda bajo encargo de la señora María Elena Córdoba Palacios.

El desarrollo de este acompañamiento tiene como inicio, la implementación de una plataforma estratégica básica que le permita establecer una meta definida a dicha sociedad, para ello se plantea una metodología de trabajo de memoria colectiva, la cual permite que las artesanas puedan asociar la plataforma estratégica como un algo que se puede asociar a aspectos laborales más cotidianos usados de manera inconsciente

Posteriormente a esta jornada se realizó una jornada de fortalecimiento en materia de registro y control de materias primas, así como de registro de inventarios, es necesario resaltar que en este punto en específico existe una petición por parte de la artesana María Elena Córdoba Palacios quien toma la vocería por parte de las personas que llevan dichos registros.

La jornada de trabajo con sueño de oro inicia el jueves 04 de octubre de 2018 a las 2:00 PM hasta las 6:30 PM; teniendo en cuenta que desde las 9:00 AM hasta la 1:00 PM se finalizó el acompañamiento de 3,5 días con las artesanas de ASOMIPIVA.



Partiendo de la anterior aclaración, el primer día de trabajo tuvo un enfoque introductorio y descriptivo a la temática de planeación y estrategia; se diferencia o separan ambos

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

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





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



términos debido a que es necesario una explicación sencilla del tema que se va a abordar, por tal motivo la expresión “*planeación estratégica*”, es reducida a unos términos lingüísticos simples como “*planear y estrategia*”.

El inicio de esta jornada lo determina la pregunta realizada por la artesana Juana de Dios Rodríguez “¿pero cómo para que nos va servir saber qué es eso?”, en ese punto el asesor comercial le indica a Juana que la planeación de un negocio es tan importante como querer que su negocio prospere. Pero para que ella entienda de a que se refiere el asesor comercial, primero debe identificarse y definirse el termino de planear.

Como definición a este término la artesana Maria Pascuala dice “planear es básicamente tener presente en su cabeza que va a hacer en todo el día”, a esta definición el asesor comercial pregunta ¿Qué es la estrategia? Por su parte la misma artesana contesta “yo entiendo la estrategia como decidimos que voy a hacer las cosas, que si voy a tejer una petaca que tengo que salir a cortar la venita para tejerla entonces empiezo a ver qué a qué horas voy y así como de manera organizada”.

Partiendo de ambas definiciones, el asesor comercial procede a definir el termino de planear enfocándolo a la acción determinista de planeación estratégica de manera sencilla, es necesario tener en cuenta que la definición trabajada dentro de este taller tiene como enfoque de explicación el concepto metodológico trabajado por el autor Fred R. David.

El día finaliza con las explicaciones y ejemplificaciones necesarias para afianzar el tema, como punto de conexión se les solicita a las artesanas que para la siguiente sesión piensen ¿Qué querían ser cuando grandes?

El 05 de octubre de 2018, segundo día de trabajo inicia preguntándoles nuevamente a las artesanas ¿Qué querían ser cuando grandes?, cada una de ellas dio su respuesta de manera sencilla proyectándose en sus gustos, después de escuchar sus respuestas, el asesor comercial, empieza a explicar y definir el termino visión, como esa pregunta que todos los seres humanos tienen para responder enfocada a ¿Qué me gustaría ser? ¿Quién quiero ser? ¿Qué quiero llegar a ser?

Al escuchar estas preguntas, las artesanas empiezan a relacionarlas con el ejercicio de la sociedad y la naturaleza del taller, de esta manera varias artesanas empiezan a expresar y a preguntar ¿entonces la visión de nuestra sociedad es a donde queremos que esta llegue?



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

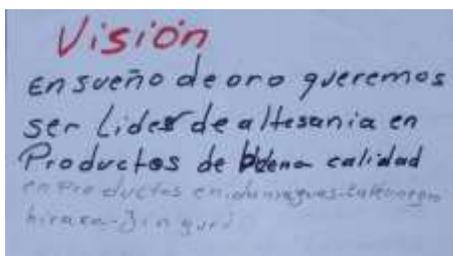
[www.artesantiasdecolombia.com.co](http://www.artesantiasdecolombia.com.co) Email: [artesantias@artesantiasdecolombia.com.co](mailto:artesantias@artesantiasdecolombia.com.co)  
Bogotá, D.C. - Colombia





Al identificar esta pregunta el asesor procede a explicar cómo se construye una visión, cuáles son sus características y la perdurabilidad o trazabilidad en el tiempo de la misma; posteriormente a estos lineamientos, se les otorga un tiempo y materiales a las artesanas para que ellas como grupo puedan proyectar su Visión organizacional; de dicho ejercicio tiene como resultado la imagen que se presenta al lado izquierdo de este párrafo.

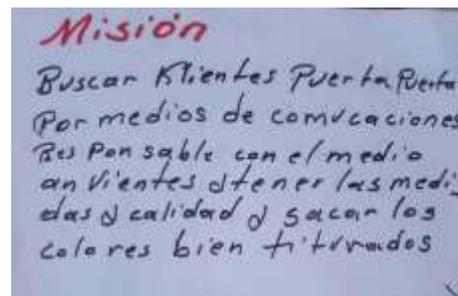
De manera posterior el asesor comercial procede a dar la asesoría correspondiente para los ajustes de redacción, ortografía y proyección del ejercicio, después de dichos ajustes, la Visión Formulada por las integrantes de Sueño de oro es



***“Para el 2024, Sueño de oro será una sociedad innovadora y líder en productos artesanales con fibras naturales de alta calidad, reconocidas en el mercado nacional.”***

Después de dichos ajustes, se da por finalizado el segundo día de trabajo a las 5:10 PM.

Sábado 6 de octubre de 2018, tercer día de trabajo, se inicia jornada a las 9:30 AM con un recuento del tema trabajado el día anterior, con el fin de crear un puente explicativo entre la visión y como esta influye en la construcción de la misión.



Para iniciar con el ejercicio de construcción de la misión, el asesor escribe una única pregunta en un tablero ¿a qué nos dedicamos?, las artesanas empiezan a responder dicha pregunta desde su trabajo diario, lo cual deja en evidencia que en el imaginario colectivo la figura de Sociedad de Artesanas no tiene suficiente fuerza, esto se debe a la dependencia existente entre las artesanas y el rol de la artesana líder.

Después de una serie de explicaciones se logra consolidar la figura de la misión dentro de la sociedad artesanal, enfocándola solucionar la pregunta ¿Cuál es nuestro negocio? O ¿a qué nos dedicamos? Las artesanas enfocaron sus respuestas a simplificar su acción a meramente vender cestos; sin embargo, al enfocar el ejercicio a cada aspecto de la conformación de la sociedad, las artesanas empiezan a identificar cuáles son las características de una misión dirigida estratégicamente al desarrollo de la sociedad Sueño de Oro. Como resultado construyeron la imagen que se presenta al lado derecho de este párrafo.





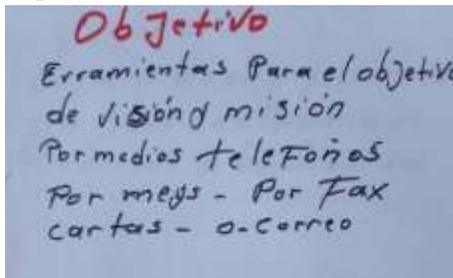
GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



Como resultado después del proceso de ajuste, la misión de sueños de oro formulada es: ***“Sueño de oro es una sociedad de artesanas sin ánimo de lucro eficiente y comprometida con la creación de productos artesanales de calidad, amigables con el medio ambiente gracias al manejo de fibras naturales como la Iraca, Finguru, damagua y Cabecinegro”.***



Finalizado el ejercicio se da un espacio de retroalimentación para medir la percepción de los temas y entendimiento de los mismos, posterior a ello finaliza la jornada del tercer día de trabajo.

07 de octubre de 2018 cuarto día de jornada laboral, inicia a las 9:45 AM y finaliza a las 5:45 PM, el objetivo del día fue explicar, crear y formalizar el objetivo estratégico de la sociedad Sueño de oro.

Para el desarrollo de este ejercicio se aplicó la metodología utilizada en los dos ejercicios anteriores, en ese entendido, la mayor dificultad presentada fue explicarles cómo construir un objetivo a partir de un verbo, situación similar presentada con ASOMIPIVA.

Desarrollada la explicación y definición de un objetivo estratégico se les otorga a las artesanas de Sueño de Oro materiales para que proyecten y desarrollen el objetivo estratégico de su sociedad, dicha construcción se referencia mediante imagen ubicada al lado izquierdo de este párrafo.

Posteriormente a esta construcción el objetivo estratégico formulado por la sociedad Sueño de Oro es: ***“Consolidar la sociedad de artesanas de sueños de oro como una marca artesanal de alta calidad a nivel nacional”***

Finalizando este ejercicio se procede a solucionar una situación de fortalecimiento que se está presentando en este grupo, la artesana encargada de llevar el registro de materias primas y de inventarios manifiesta que es algo difícil llevar dichos registros por el tamaño de los espacios de las hojas y segundo por el registro numérico en sí, puesto que no tienen los conocimientos requeridos para llevar estos formatos.

Ante esta situación el asesor comercial deja en claro que la sociedad no puede dejar de llevar dichos registros, lo que podría hacerse es implementar dicho formato en un esquema más grande o en su defecto en un formato digital, ante este planteamiento la artesana Maria Elena expresa que en ese caso su hijo podría ayudarle a registrar la información en un computador.



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



Se acepta esta solución siempre y cuando se lleve un registro en borrador con los formatos entregados por el asesor comercial con anterioridad.

De esta manera finaliza el día de trabajo y también las actividades desarrolladas para el eje de fortalecimiento empresarial para la sociedad de artesanas sueño de oro.

Desde el aspecto de fortalecimiento empresarial se obtiene como logro la sociedad de artesanas apropió conceptos básicos de planeación estratégica aplicables a el modelo de negocio que están desarrollando como grupo.

En este entendido, Sueño de Oro 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.

Desde el eje de formalización comercial y mercadeo está enfocado a fortalecer nuevos canales de comunicación y mercadeo para los respectivos productos de la sociedad; esto teniendo en cuenta los hallazgos o situaciones de mejora planteados dentro del plan de mejoramiento desarrollado por el equipo central para Sueño de oro. Para ello se formula como objetivo a cumplir:

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

Para ello se debe cumplir con 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 Sueño de Oro.

El desarrollo de esta última jornada de acompañamiento a la sociedad de sueño de oro se midió la capacidad de la sociedad para el uso de herramientas tecnológicas tales como celulares Smartphone, computadores y plataformas digitales y redes sociales, con el fin de usarlas como herramientas y canales de comercialización para los distintos productos desarrollados por la sociedad.



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 07 de octubre de 2018, fue el último día de acompañamiento en campo por parte del asesor comercial a la sociedad de artesanías Sueño de Oro.

El día inicia a las 9:00 Am y finaliza a las 4:45 PM. Para abordar el tema manejo de herramientas tecnológicas, se hace un sondeo didáctico frente a los posibles conocimientos en términos lingüísticos de la expresión internet ¿Qué es? ¿Para qué sirve? ¿Quiénes pueden usarlo? ¿Qué beneficios puede traerles a las personas?

El responder estos interrogantes se realiza no solamente desde una lectura o explicación uniforme por parte del asesor comercial, por el contrario, las respuestas se toman desde el criterio personal década artesana, en este punto el papel del asesor es meramente de guía terminológico para enfocar sus respuestas en un uso tecnológico y de mercado.

Al final de este Ejercicio las artesanas pueden definir la internet como un “rio grande en donde hay muchos peces que tienen información y lo que hacemos nosotras es subirnos a un tiesto canoa, no, computador para navegar y poder pescar la información que necesitamos y esa información la usamos para el uso de nosotras mismas”.

En este punto del día el taller empieza a enfocarse en definir y explicar como la internet nos brinda unas herramientas que facilitan la comercialización de los productos en otros mercados y que dichas herramientas hoy en día son conocidas como redes sociales y plataformas digitales; para ello lo primero que se hace es tratar de crear una definición por parte de las artesanas, mediante la misma metodología usada en el desarrollo de la definición de Internet.

Como resultado las artesanas definen las redes sociales en un antes y un después del desarrollo del taller; la concepción de las redes sociales antes del taller era “una joda en donde los pelaos pierden el tiempo disque tratando de hablar con sus amigos, como si no estuvieran a cada ratico hablando todo el día con ellos”.

Pero la definición después de la charla definitoria con el asesor fue “son una nueva forma de poder vender nuestro poquitico de flores y vena de iraca para comprar nuestra librita de arroz”. Ya definidas las redes sociales con un imaginario que comprendieran las artesanas, se procede a definir como se podría implementar dichos canales para uso y beneficio de la sociedad.

En este punto, se presenta la verdadera dificultad del taller, porque a pesar de manejar o definir las expresiones ya mencionadas, las artesanas no tienen el conocimiento para manejar un computador o un Smartphone y por esta misma situación no saben cómo desarrollar o crear los respectivos perfiles dentro de las redes sociales.



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

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





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Ante esta situación las artesanas manifestaron que efectivamente las herramientas sociales son una buena herramienta pero que ellas no pueden abrirlas, por tal motivo pasan de usarlas como estrategia de mercadeo.

En esta parte del taller el asesor comercial invita a las artesanas a buscar una posible solución en donde puedan crear las redes sociales sin que ellas lo hagan en un inicio, pero con el paso del tiempo pudieran aprender los conocimientos necesarios para administrarlas.

Ante esta propuesta la artesana Maria Elena, propone que su hijo o el hijo de cualquier artesana que sea responsable puede crear los distintos perfiles en las plataformas digitales y redes sociales, lo único que ellas harían y se comprometerían es a hacerle seguimiento casi que diario a las plataformas mediante llamadas constantes a sus hijos.

Ante esta propuesta las otras artesanas la ven como una solución viable y la aceptan; por su parte el asesor comercial acepta esta propuesta siempre y cuando estas páginas contengan las características de información comercial necesarias para informar a los posibles clientes, a lo cual las artesanas acceden.

De esta manera se da por terminada la última jornada de acompañamiento en territorio a la sociedad de artesanas Sueño de Oro, dando cumplimiento a un total de 3,5 días.

Como logros se obtuvo que la Asociación de artesanas Sueño de Oro 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, Sueño de oro ha fortalecido varios aspectos de su organización, lo primero a resaltar es el uso y seguimiento de los distintos registros contable, partiendo de ellos como soportes base para el diligenciamiento del libro diario contable, en donde registrar los movimientos de ingreso y egreso que pueda tener la sociedad, situación que anteriormente al inicio de los respectivos talleres no manejaban; con el manejo del registro contable y también partiendo de la situación expuesta con la enfermedad de la artesana líder, la comunidad crea su primer fondo de ahorro comunitario, estableciendo como porcentaje de ahorro un tope mínimo del 2% y máximo del 3% sobre las ventas realizadas, siempre y cuando



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



dichas ventas se realicen de manera conjunta por representatividad de la sociedad de sueños de oro.

Sueños de oro, dentro del proceso de fortalecimiento empresarial cuenta con una figura jurídica formalmente establecida, pues está constituida y registrada como sociedad sin ánimo de lucro en la cámara de comercio de Quibdó; así mismo cuenta con su respectivo Registro único Tributario.

Con estos aspectos en materia empresarial, se procedió a formular y establecer la plataforma estratégica de la sociedad, la cual fue el resultado de varias mesas de trabajo, 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

Posteriormente para el eje de comercialización y mercadeo, Sueño de oro, ve como necesidad estructurar un discurso de ventas lo suficientemente sólido para que cualquier integrante de la sociedad pudiese participar en cualquier evento comercial y contar con las herramientas discursivas y de oralidad para hacer frente a la situación, prueba de ello es la asistencia de dos artesanas distintas a la artesana líder y a sus acompañantes en el evento comercial que se llevó a cabo en la ciudad de Cartagena.

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



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



### Evidencia Fotográfica

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



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



### 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

