



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**

<b>Comunidad:</b>	Sueño de oro	<b>Etnia:</b>	NARP
<b>Departamento:</b>	Choco	<b>Municipio:</b>	Villa Conto

<b>Asesor(a):</b>	Andrés Huertas Santizo	<b>Artesano Líder:</b>	Maria Floricelda Córdoba
<b>Oficio:</b>	Cestería	<b>Técnica Utilizada:</b>	Cestería

**1. Situación identificada:**

Sueño de oro es una sociedad de artesanas ubicadas en el municipio de Villa Conto, departamento del choco, dentro del programa es una sociedad nueva de la línea NARP, desde un primer momento se pudo identificar en materia de. comercialización y mercadeo varias oportunidades de mejora, entre las cuales se encuentra ajuste a los precios establecidos para cada producto, registro y de control de materia prima, manejo de costos



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



GP 177-1




Cuenta con una página web la cual esta desactualizada y depende de una plataforma tipo Blogger, en donde se da una información primaria de los productos desarrollados por la sociedad.

**2. Objetivo(s):**

- Fortalecer los procesos del eje de comercialización y mercadeo mediante herramientas aplicables a las distintas actividades cotidianas de la sociedad sueño de oro.

**3. Desarrollo:**

Las respectivas actividades que se realizaron dentro de Asociación Sueño de Oro registradas en este documento responden a las actividades desarrolladas durante el segundo semestre entre los meses de julio a octubre del 2018

<b>Implementación realizada</b>	
Registro fotográfico	
	
Paso a paso de la implementación realizada.	<b>1. TALLER DE DIVISAS</b>





<p>(Metodología utilizada)</p>	<p>La respectiva explicación frente al tema de divisas como una forma de pago distinta al peso colombiano, se desarrolló como una solicitud expresa de la artesana líder de la comunidad.</p> <p>El pago de artesanías en otras divisas generó bastantes dudas relacionadas a que el pago de dólares significaba menos dinero; pero al explicarles, que al cambiar el dólar a pesos este podría llegar a significar un mayor ingreso teniendo en cuenta los días en que el precio del mismo puede aumentar o disminuir.</p> <p>Para solucionar esta situación se explicó el pago mediante la siguiente metodología se multiplica el valor en pesos de lo que cuesta un dólar por el número de dólares que recibe el artesano en el momento de la venta, es decir:</p> <p>(Lo que cuesta en pesos un dólar) <math>2.970 \times 25</math> (Número de dólares que podría valer el producto = 74.250 (Valor final del producto en pesos).</p> <p>Es decir, si un cliente decide pagar una artesanía por un valor de 74.000, el artesano debe recibir en la divisa extranjera 25 dólares.</p> <p style="text-align: center;"><b>2. TALLER GESTIÓN Y CONTROL DE MATERIA PRIMA.</b></p> <p>La explicación inicial sobre la importancia de la materia prima, está enfocada a clarificar la importancia de ejercer un control sobre la misma con el fin de aprovechar al máximo la materia prima con la que cuenta la comunidad; debido a que este control les permitirá aprovechar al máximo la materia prima, disminuyendo el derroche de la misma.</p> <p>Para esta explicación el asesor comercial decide dividir el respectivo registro de materia prima en cuatro pasos; en donde el primero está enfocado a identificar de manera clara los responsables de la adquisición, tanto el proveedor de la materia prima, así como el comprador de la misma por parte de la sociedad de artesanos junto con el día exacto de la compra.</p>
--------------------------------	---





REFERENCIA			
PROVEEDOR	RESPONSABLE	FECHA	CONCEPTO

El segundo paso es registrar el ingreso de la materia prima o herramientas de trabajo de la manera más detallada posible identificando los costos unitarios y totales de las materias primas o herramientas registradas.

ENTRADA MATERIA PRIMA		
CANT DE GRAMS RECIBIDOS	COSTO UNIT	COSTO TOTAL

Tercer paso es registrar la materia prima bajo la figura de salida, debido a que va sufrir una transformación a producto artesanal finalizado; al igual que los otros pasos se debe especificar de manera detallada que cantidad de materia prima se entrega, cual es el costo unitario y total de la materia, así mismo también se debe identificar el nombre del artesano que está retirando la materia prima con el fin de entregar un producto transformado para la comercialización; es necesario resaltar que una vez identificado que producto se entrega después de la transformación de la materia prima este debe registrarse inmediatamente en el respectivo inventario.





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

Por último, debe haber un registro de la materia prima restante después de transformar la entregada en un producto artesanal; el registro de la existencia de materia prima restante también deberá ser detallada identificando factores tales como Cantidad de gramos restantes, costo unitario y total de la misma.

EXISTENCIA MATERIA PRIMA		
CANT GRAMS RESTANTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL

### 3. TALLER DE COSTOS.

El tema desarrollado en esta jornada está enfocado a explicar el cálculo de costos, para ello se cambia la metodología, se separa a las artesanas integrantes de la sociedad 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.

Posteriormente al cálculo de estos costos se formula la respectiva lista de precios por producto manejado por la sociedad de Sueño de Oro, así como sus respectivos simuladores de costos.



#### 4. Taller habilidades en ventas.

El desarrollo de este taller se enfocó a fortalecer las habilidades en ventas partiendo de los elementos constitutivos 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 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 y de retroalimentación del ejercicio; identificando en cada grupo las fortalezas y desventajas de los discursos creados, obteniendo como resultado una identificación clara de los distintos







tipos de clientes, convertir a estos en clientes frecuentes o potenciales según sus necesidades y los productos que pueda ofrecer la 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 redes sociales aplicadas a las ventas – Taller estrategias y canales de comercialización**

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 ara 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.

De esta manera las artesanas 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.

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







	<p>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.</p> <p>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, solución que es aceptada por las demás artesanas; 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.</p> <p>De esta manera se da por terminado el acompañamiento asignado para la sociedad sueño de oro en este segundo semestre del 2018</p>
<p>Acciones Realizadas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taller de cambio de divisas y Explicación de los conceptos a trabajar</li> <li>• Taller Costos y Trabajos en grupo</li> <li>• Taller Habilidades en ventas y estrategias de comercialización bajo la metodología Roll play</li> <li>• Taller Registro y control de materia prima bajo la metodología de acción participativa uno a uno.</li> </ul>



#### 4. Logros:





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



- 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.
- 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.
- 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.

## 5. Dificultades:

- Reunir en grupos numerosos a las distintas artesanas debido a que tienen horarios laborales distintos.
- la apatía que las artesanas pueden llegar a sentir en el momento de ejercer el papel de vendedora o de hablar en público; sin embargo, esta situación depende de la participación constante de la artesana líder Floricelda.
- 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 Sueño de Oro; sin embargo, una vez creada una estrategia que mitigue el uso directo de las plataformas digitales por mano de las artesanas.

## 6. Compromisos:



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



GP 177-1



GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



- La sociedad de artesanas Sueño de Oro se compromete a realizar con ayuda de terceros la apertura de los distintos perfiles comerciales en plataformas digitales y redes sociales, así como también llevar los respectivos registros y desarrollar las actividades constantes que dependen del eje de comercialización y mercadeo

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

Anexo:

- Listas de Asistencia. Taller de Divisas 07 y 08 de agosto 2018
- Listas de Asistencia. Taller Gestión y control de materia prima 09 de agosto de 2018
- Listas de Asistencia. Taller de costos 08 de septiembre de 2018.
- Listas de Asistencia. Taller habilidades en ventas 09 y 10 de septiembre
- Listas de Asistencia. Taller redes sociales aplicadas a las ventas – Taller estrategias y canales de comercialización 07 de octubre de 2018.
- Registro y control de materia prima.
- Simuladores de costos por producto.
- Lista de precios por productos.



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



GP 177-1