



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 TECNICA DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO  
MORICHITO - HATO COROZAL - CASANARE**



**Carlos Cruz - Mónica González**



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



<b>Comunidad:</b>	<b>Morichito</b>	<b>Etnia:</b>	<b>Saliba</b>
<b>Departamento:</b>	<b>Casanare</b>	<b>Municipio:</b>	<b>Hato Corozal</b>
<b>Asesor(a):</b>	<b>Carlos Cruz - Mónica González</b>	<b>Artesano Líder:</b>	<b>Eduardo Umeje</b>
<b>Oficio:</b>		<b>Técnica Utilizada:</b>	<b>Alfarería, talla de madera y tejeduría</b>

### 1. Situación identificada:

Entre los municipios Hato Corozal y Cravo Norte, está la primera comunidad que conforma el resguardo de Caño Mochuelo ubicado en el departamento del Casanare. Morichito es una comunidad que consta de casas familiares, un colegio de educación primaria y superior, y varios conucos de quienes viven de la siembra de la yuca. Esta comunidad, aunque acogedora en su estadía, expresa que pasa por situaciones económicas complejas que dificultan el acceso de visitantes y foráneos.



La comunidad detectó con trabajo arduo cuatro oficios artesanales: Talla de madera, Alfarería, Cestería y Tejeduría. En cada oficio existe un maestro o una maestra artesana que se encarga de reproducir y compartir saberes relacionados con las técnicas y las tecnologías.

En la búsqueda de los referentes culturales diferenciadores y caracterizadores del pueblo Sáliba, surgieron diversos testimonios de los significados ancestrales y espirituales de este contexto llanero. Algunos de los resultados dependían de los oficios en los que se desempeñan los artesanos.

El grupo no maneja un adecuado costeo de sus productos, no lleva un registro o inventario de materias primas, insumos y/o clientes. El grupo no cuestiona que el valor de su mano de obra es distinto a la ganancia que obtienen de cada artesanía, por lo mismo es necesario capacitar en torno a la plusvalía y el beneficio socioeconómico de su trabajo.

## 2. Objetivo(s):

Generar interés por parte de la comunidad con el componente comercial para que se fortalezcan logrando mejorar la economía de los artesanos por medio de sus artesanías a través de un proceso de crecimiento en el fortalecimiento comercial de la comunidad.

## 3. Desarrollo:

### Implementación realizada





<p>Acciones Realizadas</p>	<p style="text-align: center;"><b>1. TALLER HABILIDADES EN VENTAS</b></p> <p>Se plantea desarrollar la actividad poniendo como ejercicio un simulador de feria, donde se tienen en cuenta a tres artesanos como vendedores y a otros como clientes. Durante el desarrollo de la actividad es posible identificar diferentes variables a mejorar para lograr que la venta sea efectiva.</p>  <p>Se identifica que el artesano líder no escucha lo que el cliente quiere y se extiende demasiado hablando del producto y de su historia, lo cual está bien, pero es importante identificar que es lo que está buscando el cliente y que es lo que quiere, porque durante el ejercicio el cliente le iba a comprar, pero el artesano falló en el cierre. Además, dejó pasar otros clientes, les prestó atención a clientes que no le compraban y se dejó robar mercancía.</p> <p>Con esta fotografía, se refuerzan varios temas, primero: es importante identificar y tener una escucha asertiva con el cliente, porque hay clientes que quieren escuchar la historia detrás del producto, pero hay otros clientes que simplemente quieren comprar y ya; Algunos van a llegar preguntando de todo y no comprarán, otros van a llegar a robar y en este punto se hace énfasis.</p>
----------------------------	---







El segundo punto para tener en cuenta es el robo, ya que el artesano deberá cuidar la mercancía que tiene exhibida, ya que son productos de la comunidad, durante la exhibición se deberá contar y revisar la mercancía que se tiene y tener control sobre el inventario que se vende y con el que se quedan, pues si se pierde o se roban un producto el artesano deberá ser el responsable.



Otro punto para tener en cuenta es el de tener claridad y certeza de los precios de los productos, porque es la manera más real y eficiente para llegar a una negociación con un cliente potencial, tener conocimiento de sus productos y de los precios generará confianza en el cliente para que este cliente se haga frecuente con pedidas mensuales.

Al tener un cliente frecuente, se le deberá hacer seguimiento, para saber cómo está rotando la mercancía, identificando los productos que más se venden y





cuales son los que están mas quedados para crear una estrategia y lograr mover estos productos y así generar recompra.

### 2. TALLER COSTEO DE PRODUCTOS

Se le explica a la comunidad la importancia de tener el precio real de sus productos, que deben identificar a que tipo de clientes quieren llegar y cual es la plaza en la que van a vender sus productos. Para empezar se escoge una tinaja para hacer el primer costeo en compañía con la comunidad.



Se le explica a la comunidad que son los costos y porque es importante tener los costos reales de cada producto, el primer costo que se saca de la tinaja es el de materia prima, donde se tienen en cuenta todos los insumos que se requieren para poder construir esa tinaja, con esas medidas.

Después se tiene en cuenta los costos de

mano de obra, donde los artesanos sacan en tiempo real por día que destinan





a la elaboración de esta artesanía, y este valor se multiplica por los días que duran en la labor, la hora labor tienen un costo de \$2.800 pesos.

También se debe tener presente, otros costos indirectos, como por ejemplo el transporte, etiquetas, y finalizar se le hace un incremento del 15% para la ganancia. De esta manera los artesanos estarán pagando los costos de la materia prima y mano de obra y además tendrán un porcentaje de ganancia.

### 3. TALLER REGISTRO CONTABLE

Para el registro contable, la comunidad escoge a una artesana como responsable de diligenciar el libro contable y ser la responsable de llevar las cuentas de la comunidad.



Sin embargo esta actividad se le explica a la comunidad, para que todos tengan el conocimiento previo y cuando quieran tener acceso a la información financiera de la comunidad, logren entender y leer los registros.





	<p>Se deberá implementar la fecha, y el concepto del registro que se está diligenciando, también diferenciar si es una entrada de dinero o si por el contrario es un egreso, es decir, si es dinero que está saliendo.</p> <p>Y dependiendo de esto, si es un ingreso se le deberá sumar este registro al valor totalizado que se lleva, pero si por el contrario es un egreso o una salida, deberá restarse y así se tiene el valor total real.</p> <p>Se deberá tener los soportes de las salidas, con facturas o recibos de caja autorizados previamente por el líder artesano y la tesorera.</p>
Acciones Realizadas	<p>Desarrollo de habilidades comerciales en los artesanos.</p> <p>Apertura del libro contable.</p> <p>Costeo de los productos</p>

#### 4. Logros:

- Lograr despertar el interés en las ventas y que la comunidad le de importancia a este proceso.
- Unificar precios en la comunidad.
- Costear productos.
- Lista de precios.
- Apertura del libro contable.
- Desarrollo de las habilidades comerciales para los artesanos.

#### 5. Dificultades:

- No tienen buen manejo de matemáticas.
- No tienen señal del celular.







GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



- No hay internet.
- La alimentación es precaria.
- Tienen múltiples oficios, no se encuentran focalizados.

## 6. Compromisos:

- Realizar ejercicios de ventas entre ellos para mejorar sus habilidades comerciales.
- Terminar de costear productos.
- Etiquetar con precios los productos para expoartesanías.
- Manejar la misma lista de precios para todas las comunidades.

NOMBRE DEL ASESOR:	Carlos Cruz - Mónica Lorena González Rubiano
--------------------	--



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

