



## ASESORÍA COMERCIAL A LA COMUNIDAD DE PORVENIR

Presentado por:

DAHIAN SANTIAGO PATIÑO GONZALEZ



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

### ❖ *Eje de gestión para la formalización empresarial:*

La comunidad de porvenir es un grupo conformado por 15 artesanos que se dedican a la producción de diferentes productos artesanales como: cofres, fruteros y papeleras, sin embargo no se encuentran constituidos legalmente como asociación de artesanos, así mismo no manejan registro contable, no realizan control y gestión de materia prima ni tienen referenciados sus productos para el manejo de inventarios.

El grupo no posee una estructura organizativa definida, no cuentan con misión, visión y objetivos, así mismo las tareas y funciones recaen sobre el artesano líder, no se realiza asignación de responsabilidades ni se cuenta con comités de seguimiento para la producción, calidad, comercialización o diseño de nuevas líneas de producto.

El grupo no posee un fondo comunitario para autofinanciar diferentes necesidades como: compra de materia prima, procesos de transmisión de saberes o participación en ferias regionales, esto ha afectado el desempeño comercial y la motivación del grupo para preservar la actividad artesanal.

### ❖ *Eje de comercialización y mercadeo:*

La visita al grupo se realizó en dos momentos, una primera jornada de trabajo durante el Martes 31 de Julio con la implementación del eje de **comercialización y mercadeo** y la continuación del desarrollo de la actividad durante el 6 y 7 de agosto en el salón habilitado por la artesana líder para cumplir con la jornada formativa.



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



Durante la asistencia a los talleres, el grupo demostró su interés, sin embargo la participación de los artesanos estuvo muy baja, solamente asistieron 8 artesanos.

La comunidad de Porvenir presenta algunos retos a nivel comercial; Actualmente el grupo no posee un catálogo que permita promocionar sus diferentes líneas de producto, no poseen registro de marca ni cuentan con canales de comercialización definidos, igualmente no poseen redes sociales que les permita potencializar y promocionar sus productos a nivel nacional.

Durante el año 2018, la comunidad participó en la feria nacional “Expoartesano” llevada a cabo en la ciudad de Medellín en el mes de julio, obteniendo un resultado de ventas totales por \$ 4.397.000; Sin embargo, el grupo de artesanos no tiene una participación frecuente en ferias a nivel regional o nacional, debido a la baja frecuencia de vuelos que entran y salen de Inírida, y al alto costo de los tickets aéreos.

Así mismo se identificó que el grupo no conoce su capacidad de producción por línea de producto, no poseen una estructura definida de costos ni políticas de precio al mayorista; además, es un grupo con pocos integrantes comprometidos lo que incide directamente en la baja capacidad de producción de sus diferentes líneas.

Dentro de las fortalezas comerciales del grupo, se encuentra la calidad y estandarización de medidas que poseen sus productos, también la poca competencia que se tiene en el mercado, ya que solamente reconocen a 2 grupos que están trabajando con chiqui-chiqui en Inírida.

#### ❖ *Acciones realizadas:*

Durante la primera jornada de implementación técnica del eje de comercialización y mercadeo realizada el martes 7 de agosto de 2018, el asesor abordó el taller de costos y lista de precios, ya que la comunidad no tenía un proceso definido para el cálculo del precio de venta de sus diferentes 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





GOBIERNO  
DE COLOMBIA



MINCIT



Para la realización del taller, se le pidió a la comunidad recolectar la mayor cantidad de referencias posibles, entre las cuales estaban cofres, individuales, papeleras, bowls, cilindros, cestos, fruteros, jarrones, contenedores y materas en diferentes tamaños y tejidos.

Así mismo, dentro del grupo hay una artesana que trabaja la línea de bisutería, quien llevo aretes y manillas.

Durante la realización del taller, se identificó que la comunidad maneja 2 tipos de tejido, un tejido llamado capi (sencillo) y un tejido de piña (Fino), la diferencia entre los 2 tejidos es su complejidad, ya que elaborar piezas en tejido de piña tarda más tiempo y por ende el precio del producto es diferente.

Otra de las situaciones identificadas al momento de realizar el ejercicio, fue que el grupo no estaba elaborando los productos bajo medidas estándar ni en formato pequeño, mediano y grande, sino que cada artesano utilizaba medidas diferentes y de una misma referencia de producto se podían encontrar 4 o 5 tamaños con diferente tipo de tejido, lo que generaba confusión al momento de asignarle el precio de venta y en muchos casos habían productos pequeños que llegaban a tener un precio de venta más alto que productos con mayores medidas.

Es por esto, que al momento de iniciar el cálculo del precio de venta del producto, el asesor conjuntamente con la comunidad acordaron algunos puntos: los artesanos se comprometieron a trabajar 3 formatos por producto: pequeño, mediano y grande, así mismo la comunidad estableció las líneas de producto que serían elaboradas en tejido capi y tejido en piña, ya que con el ejercicio se logró determinar que en términos de rentabilidad para la comunidad, es mejor producir algunas líneas en tejido de piña y otras en capi, así mismo se hizo especial énfasis en cumplir con las medidas estandarizadas por cada tamaño y que se han trabajado con el asesor de diseño.



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



Luego de estos acuerdos, el taller continuó bajo la metodología de costos unitarios estándar, en el cual se realiza el cálculo del precio de venta tomando los costos de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y un % de utilidad para definir el precio de venta del producto.

El cálculo de materia prima se realiza pesando el producto en una gramera (preferiblemente digital) la cual arroja en gramos cual es el peso de ese producto, en base a ese peso se multiplica por el valor del gramo de chiqui-chiqui;

Para calcular este valor, se le pidió a la comunidad comentar la forma en que consiguen la materia prima, a lo cual mencionaron que se compra por bojotes, el precio de un bojote aproximadamente es \$ 12.000 y son 4000 gramos aproximadamente.

Luego se procede al cálculo de mano de obra, la cual se realiza multiplicando el número de horas que un artesano se gasta para producir el producto por el valor de una hora, de acuerdo al jornal diario que se paga en la región.

Finalmente se estiman los costos indirectos de fabricación, entre los que se encuentra empaques, etiquetas o tarjetas de presentación.

Luego se suman estos 3 factores y se logra conocer el costo de producción del producto, conjuntamente con la comunidad se acuerda un % de utilidad que depende de la calidad del producto y se estima el precio de venta definitivo.

Durante la segunda visita de implementación técnica realizada el 9 de octubre de 2018, las actividades del eje de comercialización estuvieron encaminadas al fortalecimiento de las capacidades de negociación de los artesanos, en la cual se realizó un ejercicio práctico que consistió en la conformación de 3 grupos, se escoge un líder y un nombre para el grupo.



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 el asesor entrega 23 palillos, 15 cm de cinta de enmascarar y \$2.000.000 en dinero didáctico para el ejercicio, cada grupo debe diseñar un producto, ponerle un nombre y un precio, para esta actividad se dispone de 1 hora aproximadamente, luego cada líder de grupo sale a exhibir su producto.

La segunda parte de la actividad inicia con un proceso de negociación, dentro de las reglas cada grupo debe gastarse la totalidad del dinero recibido comprando e invirtiendo en los productos que más le gustaron. Esto permite que haya un contacto directo entre vendedor y comprador.

El objetivo de la actividad es fortalecer las capacidades de los artesanos para negociar en un contexto real.

Durante la primera visita de implementación técnica realizada el martes 31 de Julio de 2018, el asesor realizó diferentes actividades encaminadas al eje de gestión para la formalización empresarial, entre los talleres realizados se desarrolló el taller de formalización empresarial, cuyo propósito es mostrarle a la comunidad, las ventajas y beneficios de constituirse legalmente como asociación, cooperativa o fundación de artesanos, el taller metodológicamente se desarrolla identificando las ventajas y beneficios de las diferentes figuras jurídicas existentes, luego se analiza las responsabilidades que se adquieren al momento de realizar la constitución legal como la renovación de la matrícula mercantil ante cámara de comercio o el pago de honorarios del contador que realice los balances financieros del grupo asociativo, posteriormente se mencionan los costos promedio de constitución legal y finalmente se aclara el paso a paso para realizar el trámite ante la Cámara de comercio.

Actualmente, la comunidad de porvenir tiene estatutos para la constitución legal como asociación de artesanos, sin embargo el grupo no ha logrado avanzar en el trámite, debido a la falta de compromiso 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



algunos integrantes del grupo que no asisten a las reuniones y las deficiencias en comunicación entre los artesanos, lo que ha conducido a tener puntos de vista y visiones de negocio diferentes.

Así mismo, el grupo posee algunos conflictos internos que entorpecen su evolución en el proceso de formalización, no obstante, durante la jornada se logró implementar el registro contable por medio del libro de contabilidad, cuyo fin es formar a la comunidad para administrar sus cuentas de forma adecuada y hacer eficiente el uso de tal recurso.

Para la realización del taller de registro contable, el asesor entrega al tesorero (previamente escogido por la comunidad) el libro contable, luego se realiza un ejercicio práctico enfocado al uso del libro para que la persona responsable conozca como debe ser manejado y que al momento en que la comunidad requiera conocer las cuentas, éstas sean claras y transparentes.

El taller inicia con la estructura del libro contable, este se divide en ingresos, egresos y saldos, así mismo se le muestra a la comunidad que para mayor claridad en las cuentas, el tesorero debe separar los ingresos provenientes por la participación en ferias y eventos comerciales y los ingresos provenientes de entidades de apoyo, como por ejemplo: apoyo logístico, apoyo en transporte o compra de materia prima en zona, así como los gastos incurridos para cada actividad.

Finalmente, la comunidad se compromete a registrar todas sus operaciones comerciales en el libro y el asesor en la próxima visita realiza un seguimiento para confirmar que efectivamente lo están utilizando.

Durante la segunda visita de implementación técnica realizada del 9 al 12 de octubre de 2018, se realizó un taller de asociatividad enfocado en la asignación de responsabilidades, en el cual se definió que cada artesano tendría un rol dentro del grupo así mismo se conformaron los comités de producción y calidad, comercialización y nuevos diseños.



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



Igualmente, se implementó el formato de gestión y control de materia prima, cuyo propósito es garantizar el buen manejo del recurso que se otorga a cada artesano.

Del mismo modo, se llevó a cabo el taller de inventarios cuyo propósito es fortalecer el proceso de codificación y referencias de las diferentes líneas de producto elaboradas por la comunidad.

Así mismo se logró crear un código por cada artesano, que permita fácilmente distinguir de quien es el producto, cuantos productos entregó para su participación en feria y cuantos se deben devolver al finalizar el evento.

La última actividad realizada durante la segunda visita de implementación técnica dentro del eje de gestión para la formalización empresarial fue la construcción de un fondo comunitario auto sostenible al interior del grupo, cuyo propósito será recaudar fondos para la compra de materia prima e insumos y la participación en eventos regionales y nacionales.

El fondo será administrado por el artesano líder y en común acuerdo con los integrantes del grupo, se definió que los artesanos deben separar el 3% de las ventas totales obtenidas durante el evento de Expoartesanías 2018 y destinarlo al fondo.

#### ❖ **Logros alcanzados:**

Dentro de las actividades propuestas, se logró establecer una lista de precios muy completa que posee precios de venta al público, al mayorista, medidas de producto, capacidad de producción y valores en dólares. Así mismo se logró definir que líneas de producto son más rentables.



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



En la comunidad se logró que el grupo constituyera el fondo comunitario, así mismo se implementó el formato de inventarios y se codificó a cada artesano para reconocer fácilmente al propietario del producto.

Así mismo, se logró la elección de la junta directiva del grupo y la conformación de los comités de calidad y producción, comercialización y diseño.



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

