



**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 MERCADEO



Comunidad:	MUTECYPA	Etnia:	PASTOS
Departamento:	NARIÑO	Municipio:	CORDOBA

Asesor(a):	MARIA CAMILA DIEZ MARTINEZ	Artesano Líder:	CLAUDIA MILENA RAMIREZ
Oficio:	TEJEDURIA	Técnica Utilizada:	CROCHE (GUANGA Y AUJON)



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



1. Situación identificada:



La comunidad Mujeres Tejedoras de Cultura y Pensamiento Andino - MUTEYCYP, está conformada por mujeres indígenas del resguardo Pastos de Males, se encuentran ubicados en el municipio de Córdoba, departamento de Nariño. Su oficio es la tejeduría en técnica de crochet (Guanga y Aujon), a base de lana de oveja natural.

El grupo artesanal MUJERES TEJEDORAS DE CULTURA DE PENSAMIENTO ANDINO MUTEYCYP, está conformado desde hace aproximadamente 15 años, y es beneficiario desde el 2017 del “Programa de fortalecimiento productivo y empresarial para pueblos indígenas y comunidades negras, afrocolombianas, raizales y palenqueras- narp en Colombia” del Ministerio en alianza con Artesanías de Colombia.

El grupo artesanal tiene participación en el mercado local, todos los domingos salen al parque principal a comercializar sus productos, los resultados en ventas son muy variados, sin embargo exponen que en promedio venden \$ 500.000 en cada domingo; De igual manera la artesana líder es reconocida en el pueblo por elaborar y comercializar artesanías, por lo que permanentemente se acercan clientes tanto locales como visitantes, hasta su casa donde ofrece los productos (ofrece los productos del grupo).

También participan en eventos locales invitados por la Alcaldía o por el Cabildo, como el Día del Campesino celebrado los días 9, 10 y 11 de Agosto; El cumpleaños del municipio celebrado el día 18 de Mayo; Carnaval de Negros y Blancos a principios de Enero.



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

/27 /28 /29

www.artesaniasdecolombia.com.co Email: artesanias@artesaniasdecolombia.com.co

Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



Por otro lado, el grupo ha tenido participación a nivel nacional, durante el año 2018, a través de la asistencia en el Encuentro Regional de Economías Propias llevado a cabo en la ciudad de Pereira, invitados por Artesanías de Colombia, donde lograron una venta de \$ 1.758.000.

Los tipos de clientes que compran productos del grupo, han sido personas independientes para uso personal, aproximadamente el 70% de las ventas corresponde a visitante o turistas, y el otro 30% a clientes locales.

El grupo no cuenta con agenda de clientes, no tienen clientes fijos, ni han realizado ventas al por mayor; únicamente han firmado un contrato en mayo de 2018 con el Cabildo para la elaboración de 13 bolsos, los cuales ya fueron entregados.

Para el año 2018 el grupo tiene como proyecto participar en una feria artesanal que se va a llevar a cabo en la ciudad de Popayán en la casa de la moneda-centro de convenciones los días 15, 16 y 17 de Agosto, invitados por la Fundación Mundo Mujer; y están pendientes de confirmar participación en un evento en Ipiales.

Se evidencio que el grupo cuenta con Red Social Facebook como herramienta de promoción de sus productos y de su comunidad, en la red social se pueden encontrar como: “Mujeres Tejedoras de Cultura y Pensamiento Andino – MUTEYCYP”, cuenta que se creó a principios del mes de Octubre de 2017 con el apoyo del Asesor Comercial del momento (Santiago Patiño), donde se cargo información e imágenes sobre el grupo artesano y productos, a demás se describe claramente las características (precios, material, significado, simbología) de los productos, y se encuentran datos de contacto.

Se revisó la red social y se evidencia que está muy completa, sin embargo la cuenta tuvo actividad desde el 20 de Octubre hasta el 28 de Noviembre de 2017 que se realizó la última publicación, desde esta fecha la red social no se ha vuelto a utilizar.



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

/27 /28 /29

www.artesaniasdecolombia.com.co Email: artesanias@artesaniasdecolombia.com.co

Bogotá, D.C. - Colombia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



La comunidad no cuenta con catálogos de productos, tiene una gestión y control de materia prima; No maneja agenda de cliente.

La comunidad realiza un costeo aproximado de sus productos, y lo definen teniendo en cuenta su conocimiento y como el grupo lo dice “a ojo”, sin embargo no conocen el costo con precisión y no tiene tabla de costos ni de precios.

2. Objetivo(s):

- Desarrollar e impulsar técnicas y habilidades en ventas, para facilitar la comercialización de sus productos.
- Explicar e implementar un sistema para determinar el costo de los productos.
- Identificar los clientes potenciales de los productos, generando una agenda de clientes.
- Explicar e implementar un sistema para gestionar y controlar la materia prima utilizada en la elaboración de los productos.



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



- Generar estrategias y canales de comercialización.
- Implementar herramientas de promoción a través del uso de las redes sociales.
- Implementar un formato para identificar el costo de los productos.
- Implementar un formato de lista de precios.

3. Desarrollo:

Las actividades se desarrollaron en el resguardo de la realeza de Males en el municipio de Córdoba (Nariño), iniciando con la primera visita el día 07 de Agosto de 2018, y finalizando con la última visita el día 26 de Octubre de 2018, para un total de días en comunidad de 7.5, durante todos los talleres desarrollados el grupo mostró un gran compromiso evidenciado en las asistencias.

El grupo de artesanal desarrolla 2 técnicas de tejido: Guanga y Aujon; la materia prima es la lana de oveja natural apoyados en lana de oveja procesada.

Los talleres aplicados en el eje de comercialización y mercadeo se relacionan a continuación:

- Taller técnica y habilidades en ventas
- Costeo
- Agenda de clientes
- Gestión y control de materia prima
- Estrategias y canales de comercialización
- Las redes sociales una estrategia de ventas



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



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

1. Taller Técnica y habilidades en ventas

Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se tocaron los siguientes temas:

- ¿Qué son las ventas?
 - Tipos de clientes
 - Como construir el discurso de ventas
 - Cierre de oportunidad, siempre concluir
 - 2 Actividades practicas
- ✓ Actividad practica 1: Se desarrollo una actividad práctica, la cual consta en que un asistente será el “vendedor” y otro asistente será el “Cliente” asignándole una tipología de clientes (tímido, soberbio, hablador...), pero el “vendedor” no sabe que tipología de cliente se le asigno.

El objetivo del ejercicio es analizar y evaluar la reacción del “vendedor” frente al tipo de cliente, y de esta manera establecer acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes.





- ✓ Actividad practica 2: Para fomentar la imaginación y a su vez las habilidades en ventas, se dividió al grupo en 4 subgrupos, a los cuales se les hizo entrega de unos materiales limitados, donde se les pidió que desarrollaran un producto propio de la región que ellos no elaboraran pero siempre hayan querido realizar; a través de la realización del producto definieron: Nombre del producto, Beneficios del producto, Significado e historia del producto, precio de venta del producto y redactar el discurso de ventas.
Cuando terminaron de desarrollar el producto, nos dirigimos a la carretera donde debían ofrecer el producto a los transeúntes, de esta manera los artesanos experimentaron una venta, lo que promueve que vayan ganando experiencia y habilidades.



- ✓ Actividad practica 3: Con el fin de identificar el liderazgo de los miembros del grupo, se dividieron en 5 subgrupos, donde se les entrega 2 elementos, palitos de madera y plastilina, la actividad consta de armar una torre, con una única condición de que la base debe tener 4 palos, gana el equipo que tenga la torre más alta en 20 min, se le insiste al grupo que antes de iniciar identifiquen y desarrollen una estrategia de trabajo.
A primera impresión la actividad parece ser muy sencilla, sin embargo, la construcción de la torre se le hace cada vez más



	<p>complicada a los equipos.</p> <p>¿Qué se busca lograr con la actividad?: la actividad tiene varias finalidades como, identificar el perfil de los líderes ya que en este tipo de actividades de grupo resalta una persona que es la que guía y coordina; hacer entender al grupo que no todo es tan fácil como parece y las cosas no se pueden tomar a la ligera; que antes de iniciar cualquier actividad o proceso se deben generar estrategias de trabajo o una planeación.</p> <p>2. Taller de Costos</p> <p>Para lograr costear los productos, se realizaron previamente los siguientes talleres:</p> <p>2.1. Identificación de los productos</p> <p>Con la ayuda del grupo se describió el proceso productivo, y los requerimientos de fabricación (Materia prima, Insumos, Mano de obra, herramientas, maquinaria, entre otros), se identificaron los siguientes productos, los cuales se costearon.</p> <table border="1" data-bbox="537 1066 1339 1726"> <thead> <tr> <th colspan="4">Bolsos o Mochilas</th> </tr> <tr> <th>Tamaño</th> <th>Medidas</th> <th>Material</th> <th>Dificultad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Grande</td> <td rowspan="3">25*29 cm</td> <td rowspan="9">Hilo guajiro</td> <td>Alta (5 días)</td> </tr> <tr> <td>Media (4 días)</td> </tr> <tr> <td>Baja (3 días)</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Mediana</td> <td rowspan="3">23*27 cm</td> <td>Alta (4 días)</td> </tr> <tr> <td>Media (3 días)</td> </tr> <tr> <td>Baja (2 días)</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Pequeña</td> <td rowspan="3">21*24 cm</td> <td>Alta (3 días)</td> </tr> <tr> <td>Media (2,5 días)</td> </tr> <tr> <td>Baja (2 días)</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Mini</td> <td rowspan="3">17*20 cm</td> <td>Lana de oveja procesada</td> <td>Alta (2 días)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Media (1,5 días)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Baja (1 día)</td> </tr> </tbody> </table>	Bolsos o Mochilas				Tamaño	Medidas	Material	Dificultad	Grande	25*29 cm	Hilo guajiro	Alta (5 días)	Media (4 días)	Baja (3 días)	Mediana	23*27 cm	Alta (4 días)	Media (3 días)	Baja (2 días)	Pequeña	21*24 cm	Alta (3 días)	Media (2,5 días)	Baja (2 días)	Mini	17*20 cm	Lana de oveja procesada	Alta (2 días)		Media (1,5 días)		Baja (1 día)
Bolsos o Mochilas																																	
Tamaño	Medidas	Material	Dificultad																														
Grande	25*29 cm	Hilo guajiro	Alta (5 días)																														
			Media (4 días)																														
			Baja (3 días)																														
Mediana	23*27 cm		Alta (4 días)																														
			Media (3 días)																														
			Baja (2 días)																														
Pequeña	21*24 cm		Alta (3 días)																														
			Media (2,5 días)																														
			Baja (2 días)																														
Mini	17*20 cm	Lana de oveja procesada	Alta (2 días)																														
			Media (1,5 días)																														
			Baja (1 día)																														





		Remini	14*17 cm		Alta (1,5 días)	
					Media (1 día)	
					Baja (0,5 días)	
		Monedero	12*15 cm		Alta (1 días)	
					Media (0,8 días)	
					Baja (0,5 días)	
	Ruanas					
		Técnica	Material	Tamaño		
		Aujones	Lana yazmin	Grande		
				Mediana		
				Pequeña		
		Guanga	Lana de oveja natural	Grande		
Mediana						
Pequeña						
Mini-niño						
			Lana de oveja procesada	Grande		
				Mediana		
				Pequeña		
				Mini-niño		
	Línea	Producto	Materia prima	Tamaño	Dimensiones	Referencia
LINEA DE ACCESORIOS	MOCHILAS	LANA DE OVEJA NATURAL	Grande	25 x 29 cm	MO-GR-LN	
			Mediana	23 x 27 cm	MO-ME-LN	
			Pequeña	21 x 24 cm	MO-PE-LN	
			Mini A	17 x 20 cm	MO-MIA-LN	
			Mini B	14 x 17 cm	MO-MIB-LN	
			Mini C	12 x 15 cm	MO-MIC-LN	
		HILO INDUSTRIAL	Grande	25 x 29 cm	MO-GR-HI	
			Mediana	23 x 27 cm	MO-ME-HI	
			Pequeña	21 x 24 cm	MO-PE-HI	
			Mini A	17 x 20 cm	MO-MIA-HI	





			Mini B	14 x 17 cm	MO-MIB-HI	
			Mini C	12 x 15 cm	MO-MIC-HI	
		BOLSOS	HILO INDUSTRIAL	Estándar	30 base x ancho 45 x alto 35	BO-ES-HI
	LINEA HOME	CONTENEDORES	HILO LIDER	Grande	43 x 40 cm	CON-GR-HI
				Mediana	33 x 25 cm	CON-ME-HI
		COJINES	HILO INDUSTRIAL	Estándar	50 x 50 cm	COJ-ES-HI
		PIE DE CAMA	HILO INDUSTRIAL	Estándar	2,20 x 0,70 cm	PIE-ES-HI
		CAMINO DE MESA	HILO INDUSTRIAL	Estándar	1,60 x 0,35 cm	CAM-ES-HI
		INDIVIDUALES EN GUANGA	HILO INDUSTRIAL	Set x 4	40 x 35 cm	IN-ES-HI
	LINEA MODA	BUFANDAS	LANA DE OVEJA TEÑIDA	Estándar	30 x 180 cm	BU-ES-LN
		RUANA	LANA DE OVEJA-LA MPAZO (TEÑIDO)	Estándar	120 x 220 cm	RU-ES-LN
			BROCADO (ALTO RELIEVE)	Estándar	120 x 220 cm	RU-ES-BR
		CHALINAS	ORLON	Estándar	60 x 200 cm	CH-ES-OR
			LANA DE OVEJA	Estándar	60 x 200 cm	CH-ES-LN
	2.2. Costeo					



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



GP 177-1



Conociendo la línea de productos y sus características, se costeo cada una de las referencias, para lo cual se tuvo en cuenta la siguiente información:

- Tiempo de elaboración de cada referencia (días)
- Valor del Jornal (\$)
- Peso estándar de cada referencia (gramos)
- Valor del gramo de la materia prima (\$)
- Otros descuentos

La siguiente tabla relaciona el costo obtenido por cada referencia:

REFERENCIA	Mano de obra		Materia prima		Descuentos	Costo total
	Días	Valor	Cantidad (gramos)	Valor	30%	
MO-GR-LN	3,5	\$ 70.000	320	\$ 16.000	\$ 52.500	\$ 138.500
MO-ME-LN	3	\$ 60.000	280	\$ 14.000	\$ 46.500	\$ 120.500
MO-PE-LN	2,5	\$ 50.000	240	\$ 12.000	\$ 39.000	\$ 101.000
MO-MIA-LN	2	\$ 40.000	200	\$ 10.000	\$ 30.000	\$ 80.000
MO-MIB-LN	1,5	\$ 30.000	160	\$ 8.000	\$ 24.000	\$ 62.000
MO-MIC-LN	1	\$ 20.000	120	\$ 6.000	\$ 16.500	\$ 42.500
MO-GR-HI	3	\$ 60.000	450	\$ 22.500	\$ 49.500	\$ 132.000
MO-ME-HI	2,5	\$ 50.000	400	\$ 20.000	\$ 43.500	\$ 113.500
MO-PE-HI	2	\$ 40.000	350	\$ 17.500	\$ 34.500	\$ 92.000
MO-MIA-HI	1,5	\$ 30.000	300	\$ 15.000	\$ 27.000	\$ 72.000
MO-MIB-HI	1	\$ 20.000	250	\$ 12.500	\$ 19.500	\$ 52.000
MO-MIC-HI	0,5	\$ 10.000	200	\$ 10.000	\$ 12.000	\$ 32.000





BO-ES-HI	4	\$ 80.000	500	\$ 25.000	\$ 57.000	\$ 162.000
CON-GR-HI	5	\$ 100.000	700	\$ 35.000	\$ 69.000	\$ 204.000
CON-ME-HI	4	\$ 80.000	550	\$ 27.500	\$ 54.000	\$ 161.500
COJ-ES-HI	4,5	\$ 90.000	250	\$ 12.500	\$ 57.000	\$ 159.500
CAM-ES-HI	6,5	\$ 130.000	500	\$ 25.000	\$ 84.000	\$ 239.000
IN-ES-HI	6	\$ 120.000	600	\$ 30.000	\$ 66.000	\$ 216.000
BU-ES-LN	2	\$ 40.000	100	\$ 5.000	\$ 25.500	\$ 70.500
RU-ES-LN	7	\$ 140.000	1200	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 320.000
RU-ES-BR	6,5	\$ 130.000	1200	\$ 60.000	\$ 105.000	\$ 295.000
CH-ES-OR	3	\$ 60.000	400	\$ 20.000	\$ 45.000	\$ 125.000
CH-ES-LN	4,5	\$ 90.000	400	\$ 20.000	\$ 60.000	\$ 170.000

Se anexa Simulador de costos dinámico.

2.3. Precio de venta

De acuerdo a la dinámica del mercado y a la utilidad deseada por el grupo, se realizó la lista de precios de venta de los productos, descuentos a aplicar, y condiciones de los descuentos, quedando de la siguiente manera:





REFERENCIA	COSTO	% Utilidad	Utilidad \$	Precio pleno	DESCUENTOS		
					5%	10%	15%
MO-GR-LN	\$ 138.500	20,9%	\$ 36.500	\$ 175.000	\$ 166.250	\$ 157.500	\$ 148.750
MO-ME-LN	\$ 120.500	22,3%	\$ 34.500	\$ 155.000	\$ 147.250	\$ 139.500	\$ 131.750
MO-PE-LN	\$ 101.000	22,3%	\$ 29.000	\$ 130.000	\$ 123.500	\$ 117.000	\$ 110.500
MO-MIA-LN	\$ 80.000	20,0%	\$ 20.000	\$ 100.000	\$ 95.000	\$ 90.000	\$ 85.000
MO-MIB-LN	\$ 62.000	22,5%	\$ 18.000	\$ 80.000	\$ 76.000	\$ 72.000	\$ 68.000
MO-MIC-LN	\$ 42.500	22,7%	\$ 12.500	\$ 55.000	\$ 52.250	\$ 49.500	\$ 46.750
MO-GR-HI	\$ 132.000	20,0%	\$ 33.000	\$ 165.000	\$ 156.750	\$ 148.500	\$ 140.250
MO-ME-HI	\$ 113.500	21,7%	\$ 31.500	\$ 145.000	\$ 137.750	\$ 130.500	\$ 123.250
MO-PE-HI	\$ 92.000	20,0%	\$ 23.000	\$ 115.000	\$ 109.250	\$ 103.500	\$ 97.750
MO-MIA-HI	\$ 72.000	20,0%	\$ 18.000	\$ 90.000	\$ 85.500	\$ 81.000	\$ 76.500
MO-MIB-HI	\$ 52.000	20,0%	\$ 13.000	\$ 65.000	\$ 61.750	\$ 58.500	\$ 55.250
MO-MIC-HI	\$ 32.000	20,0%	\$ 8.000	\$ 40.000	\$ 38.000	\$ 36.000	\$ 34.000
BO-ES-HI	\$ 162.000	14,7%	\$ 28.000	\$ 190.000	\$ 180.500	\$ 171.000	\$ 161.500
CON-GR-HI	\$ 204.000	11,3%	\$ 26.000	\$ 230.000	\$ 218.500	\$ 207.000	N/A
CON-ME-HI	\$ 161.500	10,3%	\$ 18.500	\$ 180.000	\$ 171.000	\$ 162.000	N/A
COJ-ES-HI	\$ 159.500	16,1%	\$ 30.500	\$ 190.000	\$ 180.500	\$ 171.000	\$ 161.500
CAM-ES-HI	\$ 239.000	14,6%	\$ 41.000	\$ 280.000	\$ 266.000	\$ 252.000	\$ 238.000
IN-ES-HI	\$ 216.000	1,8%	\$ 4.000	\$ 220.000	N/A	N/A	N/A



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



GP 177-1



BU-ES-LN	\$ 70.500	17,1%	\$ 14.500	\$ 85.000	\$ 80.750	\$ 76.500	\$ 72.250
RU-ES-LN	\$ 320.000	20,0%	\$ 80.000	\$ 400.000	\$ 380.000	\$ 360.000	\$ 340.000
RU-ES-BR	\$ 295.000	15,7%	\$ 55.000	\$ 350.000	\$ 332.500	\$ 315.000	\$ 297.500
CH-ES-OR	\$ 125.000	16,7%	\$ 25.000	\$ 150.000	\$ 142.500	\$ 135.000	\$ 127.500
CH-ES-LN	\$ 170.000	15,0%	\$ 30.000	\$ 200.000	\$ 190.000	\$ 180.000	\$ 170.000

Condiciones de los descuentos:

- El descuento del 5% se aplica por la compra de una unidad de producto, por solicitud del cliente.
- El descuento del 10% se aplica exclusivamente por la compra de más de 2 unidades de producto.
- El descuento del 15% se aplica exclusivamente para compras al por mayor (de 5 unidades en adelante).

Se Anexa formato de costos-precios, entregado a los artesanos para mejor entendimiento.

Se Anexa Lista de precios.

3. Agenda de clientes

Dado que el cliente es el protagonista de la actividad comercial, se identificaron aquellos clientes que han expuesto una intención de compra, ya sea en eventos comerciales del programa de fortalecimiento, eventos propios o en otras actividades.

La finalidad de identificar a los clientes potenciales, es realizar un seguimiento permanente para recordarle el porqué su producto llamo su atención.

4. Gestión y control de materia prima

Gestionar y controlar el flujo de materia prima, permite conocer con que cantidad de materia prima cuenta el grupo, cuanto es su valor, quien es el responsable de la información y programar de esta manera la adquisición del





material. Para el grupo Mutecypa se implementó un formato de gestión el cual cuenta con la siguiente información:

- Referencia
 - Fecha
 - Proveedor
- Entrada de Materia Prima
 - Cantidad Gramos
 - Costo unitario
 - Costo Total
- Salida de Materia Prima
 - Nombre de artesano
 - Cantidad gramos
 - Costo unitario
 - Costo total
 - Firma (garantiza que se recibió el material)
- Producto transformado
 - Peso gramos
 - Diferencia

Referencia	Entrada Materia Prima			Salida de Materia Prima				Producto Transformado
	Fecha	Proveedor	Costo Total	Artesano	Cant. Gr.	Costo	Firma Entrega	
Saldo Anterior		10499	450			524850		
26/10/18				Extra Muesca	1526	76300		
				Mona Prata	200	10000		
				Bosula	1200	60000	*	
				Geopuén	425	21250		
				Cometa	550	27500		
				Ilija	290	14500		
				Oliva	240	12000		
				Cerillos	351	17550		
				Ilija	1000	50000		
				Hortico	120	6000		
				Hortico	550	27500		
				Hortico	150	7500		
				Hortico	150	7500		
				Calda	1000	50000		
				Esilida	2000	100000		
26/10/18 Inventario		32333	450			3636650		
Saldo 26/Oct		32333				3636650		
26/10/18				Mona Prata	P	P		

Se anexa formato de gestión y control de materia prima diligenciado.





Se realiza el inventario físico, y se arregla el sitio dispuesto para el almacenamiento del material, se separo en 4 grupos: Hilo industrial grueso colores tierra, hilo industrial grueso otros colores, hilo industrial delgado colores tierra, hilo industrial delgado otros colores.



5. Las redes sociales una estrategia de ventas

Las redes sociales son sitios de internet que permiten a las personas conectarse de manera virtual, compartir contenidos, interactuar, crear comunidades, comercializar productos y servicios, entre otras.

Los celulares Smartphone han permitido a los usuarios conectarse permanentemente a sus redes sociales, en cualquier lugar y a cualquier hora, Las redes sociales más usadas son facebooke instagram, a las cuales se les dedica aproximadamente 3:20 y 2:48 horas respectivamente.

El grupo cuenta con una página de Facebook, la cual se apertura con apoyo del asesor comercial en el año 2017, sin embargo se evidencia que la pagina no tiene movimiento desde el 28 de Noviembre de 2017; no se había revisado mensajería y tenían 2 requerimientos de clientes potenciales.





	<p>1) Facebook https://www.facebook.com/Mutecypa/</p> <p>Se actualiza la información de contacto y se realizan las siguientes publicaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 video del grupo y comunidad - 1 publicación bolso el guanga - 1 publicación de 15 mochilas simbólicas - 1 publicación de una mochila de sol de pastos - 1 publicación de 3 ruanas en lana natural - 1 publicación del grupo participando de evento comercial en Bucaramanga <p>Se hace entrega en memoria USB de 55 fotos tomadas a los productos, para su gestión y publicación.</p> <p><u>Compromisos:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cada que un artesano termine un producto debe enviar foto al señor Fausto encargado de la red social, para su publicación y comercialización. 2. Si el grupo realiza actividades comerciales, representativas o simbólicas, deben tomar registro fotográfico para su publicación. 3. Se debe hacer mínimo 1 publicación por semana. 4. Se debe revisar la mensajería por lo menos una vez a la semana.
<p>Acciones Realizadas</p>	<p>Durante las visitas realizadas por el asesor, las acciones realizadas en el eje de comercialización y mercadeo se concentraron en 2 ejes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Producto: Identificación, descripción, referencia, costos, utilidad y precio de venta. 2) Comercialización y mercadeo: Agenda de clientes, estrategias y canales de comercialización, técnica y habilidades en ventas, redes sociales.

4. Logros:



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





- Identificar el costo de cada producto, discriminando la materia prima y mano de obra.
- Diligenciamiento de la lista de precios, identificando la utilidad de cada producto.
- Desarrollar técnicas y habilidades en ventas, como destrezas para la participación en eventos comerciales.
- Actualizar la pagina de facebook.

5. Dificultades:

- No se han presentado dificultades con el grupo, es un grupo muy comprometido y siempre dispuesto a recibir los talleres y a atender observaciones.

6. Compromisos:

- Identificar los clientes potenciales de la zona.
- Mantener en permanente actualización las redes sociales.
- Diligenciar permanentemente el formato de gestión y control de materia prima.
- Cada que un artesano termine un producto debe enviar foto al señor Fausto encargado de la red social, para su publicación y comercialización.
- Si el grupo realiza actividades comerciales, representativas o simbólicas, deben tomar registro fotográfico para su publicación.
- Se debe hacer mínimo 1 publicación por semana.
- Se debe revisar la mensajería por lo menos una vez a la semana.

NOMBRE DE ASESOR:	MARIA CAMILA DIEZ MARTINEZ
-------------------	----------------------------

Anexo:

- Listas de Asistencia





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



- ✓ 07/Agosto/2018
- ✓ 08/Agosto/2018
- ✓ 29/Agosto/2018
- ✓ 10/Octubre/2018
- ✓ 11/Octubre/2018
- ✓ 25/Octubre/2018
- ✓ 26/Octubre/2018

- Formato de gestión y control de materia prima
- Catálogo de productos
- Formato seguimiento de ventas
- Formato de costos-precios
- Lista de precios.
- Simulador de costos dinámico.



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

