CIUDAD Y FECHA	Duitama, 15 de noviembre de 2023
TIPO Y No. DEL CONTRATO O CONVENIO	Convenio de Asociación No. CAS-20230022
ACTA No.	Dos (2) del 23 de septiembre al 03 de noviembre de 2023
OBJETO	CONVENIO DE APOYO PARA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DIRIGIDAS A LOS ARTESANOS DEL MUNICIPIO DE DUITAMA
DEPENDENCIA	Secretaría de Industria, Comercio y Turismo
COOPERANTE	Corporación Mundial de la Mujer Colombia - CMMC
NIT No.	800.065.394-8
REPRESENTANTE LEGAL	MARIA ISABEL PEREZ PIÑEROS
C.C. No.	41.483.618 de Bogotá
RUBRO PRESUPUESTAL	2.3.1.35.02.0200.03 Desarrollo Turístico/Superávit RP Libre destinación.
VALOR DEL CONVENIO	Cincuenta y tres millones novecientos treinta y dos mil quinientos pesos moneda corriente ($53.932.500.oo)
APORTE DEL MUNICIPIO	Treinta y seis millones de pesos moneda cte. ($36.000.000.oo)
APORTE DE CORPORACION MUNDIAL DE LA MUJER COLOMBIA -CMMC	Diecisiete millones novecientos treinta y dos mil quinientos pesos moneda cte. ($17.932.500.oo)
DURACIÓN DEL CONVENIO	Cuatro (4) meses y quince (15) días a partir de la firma del acta de inicio, sin que supere la vigencia fiscal 2023
FECHA SUSCRIPCION CONVENIO	11 de agosto de 2023
FECHA DE INICIO	15 de agosto de 2023
FECHA DE TERMINACION	29 de diciembre de 2023
SEGURIDAD SOCIAL Y/O PARAFISCALES	CUMPLE
NOMBRE DEL SUPERVISOR	KAREN JULIETH QUINTERO NIÑO, Secretaria de Industria, Comercio y Turismo, o quien haga sus veces.
*CUMPLIMIENTO	P: Cumple parcialmente las actividades pactadas

- ***(T: Cumple totalmente actividades pactadas) (P: Cumple parcialmente las actividades pactadas) (N: No cumple las actividades pactadas)***

Nota: Si el contrato fue objeto de adiciones y/o prorrogas o suspensiones, agregar más filas para complementar la información

23 NOV 2023 07:00

Powered by CamScanner

ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO

ITEM	DETALLE	VALORES (Cifra en pesos colombianos)
1	VALOR INICIAL	$53.932.500.oo
	* APORTE ALCALDIA	$36.000.000.oo
	* APORTE COOPERANTE 1	$17.932.500.oo)
2	VALOR ADICIONADO	0
3	VALOR TOTAL (Aporte Municipio+2)	$36.000.000.oo
4	VALOR PRESENTE ACTA	$14.400.000.oo
5	VALOR TOTAL PAGOS EFECTUADOS	$14.400.000.oo
6	VALOR EJECUTADO (4 + 5)	$ 28.800.000.oo
7	SALDO POR EJECUTAR (3-6)	$ 7.200.000.oo

* Aplica solo para convenios.

Se firma a los quince (15) días del mes de noviembre del año 2023

CORPORACIÓN MUNDIAL DE LA MUJER COLOMBIA
NIT.800.065.394-8
R.L. MARIA ISABEL PEREZ PIÑEROS
C.C.No.41.483.618 de Bogotá D.C.
COOPERANTE

KAREN JULIETH QUINTERO NIÑO
C.C No. 1.052.399.863 de Duitama
SUPERVISOR

Powered by CamScanner

Duitama Capital Única de Boyacá	SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN	Código: R- GJ-012
		Fecha Aprobación: 30-05-2011
	INFORME INTERVENTORES Y/O SUPERVISORES	Versión: 0
NIVEL CENTRAL		Página 1 de 1

CIUDAD Y FECHA	Duitama,15 noviembre de 2023
TIPO Y No. DEL CONTRATO O CONVENIO	Convenio de Asociación No. CAS-20230022
OBJETO	CONVENIO DE APOYO PARA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DIRIGIDAS A LOS ARTESANOS DEL MUNICIPIO DE DUITAMA
DEPENDENCIA	Secretaría de Industria, Comercio y Turismo
CONTRATISTA	Corporación Mundial de la Mujer Colombia - CMMC
NIT No.	800.065.394-8
REPRESENTANTE LEGAL	MARIA ISABEL PEREZ PIÑEROS
C.C. No.	41.483.618 de Bogotá
NOMBRE DEL SUPERVISOR	KAREN JULIETH QUINTERO NIÑO, Secretaria de Industria,

DESCRIBIR LAS ACTIVIDADES REALIZADAS FRENTE A LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

ASPECTOS TECNICOS: Debe incluir el grado de avance en porcentaje (%)

A la fecha, en el presente informe el grado avance del Convenio de asociación ha sido del 80% del valor

ASPECTOS FINANCIEROS: Debe incluir el grado de avance en porcentaje (%)

El valor total del convenio es por la suma de Cincuenta y tres millones novecientos treinta y dos mil quinientos pesos moneda corriente ($53.932. 500.oo)

Aporte del Municipio: Treinta y seis millones de pesos moneda corriente ($36.000.000.oo)

A la fecha, se ha cancelado la primera acta parcial, por valor de $14.400.000 de fecha 29 de septiembre de 2023, con el presente informe se cancelará la segunda (2) acta parcial por valor de Catorce millones cuatrocientos mil pesos moneda cte. ($14.400.000) con el que obtendrá el 80% del cumplimiento financiero del convenio.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

Para dar inicio a la ejecución del convenio de asociación se suscribió con la Corporación Mundial de la Mujer Colombia CMMC el acta de inicio de fecha 15 de agosto de 2023

Las obligaciones y actividades se han desarrollado de acuerdo al cronograma sin ninguna novedad.

OBSEVACIONES, RECOMENDACIONES Y/ O SUGERENCIAS

1. Informe de avance de convenio presentado por con la Corporación Mundial de la Mujer Colombia CMMC en medio fisico

KAREN JULIETH QUINTERO NIÑO
SUPERVISOR
C.C No. 1.052.399.863 de Duitama

Nota: Todos los informes originales presentados por los supervisores e interventores deberán reposar en la carpeta contractual respectiva.

Powered by CamScanner

CONVENIO DE APOYO PARA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DIRIGIDAS A LOS ARTESANOS DEL MUNICIPIO DE DUITAMA

Convenio Duitama CAS 20230022

INFORME DE ACTIVIDADES 02

DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
MUNICIPIO DE DUITAMA

Noviembre de 2023

Créditos institucionales

ALCALDÍA DE DUITAMA
Hernel David Ortega Gómez, Alcalde
Karen Julieth Quintero Niño, Secretaria - Secretaría de Industria, Comercio y Turismo
Sonia Castro Murcia, Profesional universitario Secretaría de Industria, Comercio y Turismo
Liseth Johana Becerra, Profesional de apoyo - Secretaría de Industria, Comercio y Turismo

CORPORACION MUNDIAL DE LA MUJER COLOMBIA - CMMC
Ana Lucía Jiménez, Directora Rendimiento Social
Anny Carolina Zambrano, Coordinadora de Diseño Rendimiento Social
Gabriela Oliva, Coordinadora y Diseñadora proyecto Duitama

RESUMEN

El presente informe describe el proceso y las actividades que se desarrollaron para dar cumplimiento al convenio de asociación CAS – 20230022 que tiene por objeto "Convenio de apoyo para implementar estrategias de fortalecimiento y promoción dirigidas a los artesanos del municipio de Duitama".

En este sentido, con la intención reforzar las unidades productivas de los artesanos, y con el objetivo de desarrollar asesoría en Codiseño y asistencia para el mejoramiento de los procesos productivos y mejorar la oferta de producto artesanal a las comunidades beneficiarias atendiendo los requerimientos del proyecto, se desarrolla a través de los módulos de

Componente de desarrollo de ideas y producto; para fortalecer a cada unidad productiva desde su oficio, técnica y producto afianzando herramientas de creatividad, procesos de ideación, exploración d<e tendencias y exploración de formas, colores y texturas para fortalecer su oferta comercial.

Componente de desarrollo productivo y calidad; para mejorar los procesos productivos de las unidades artesanales mediante el diagnóstico, formación e implementación de acciones de mejora en el proceso de producción.

Componente de estrategia comercial; para incentivar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades comerciales de las unidades productivas del sector artesanal para promover el acceso a mercados regionales y nacionales.

ANEXOS

Actas

Bitácoras

Documentos

Evento Comercial

Ficha de Boceto

Listas de Asistencia

Materia Prima

Planes de Mejoramiento

Presentaciones

Registro Fotográfico

Contenido

ANEXOS **4**

1. DEPARTAMENTO DE BOYACÁ **7**

1.1 Contexto Socio Geográfico 7

1.2 División del Departamento de Boyacá por provincias 7

1.3 DUITAMA 8

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y SELECCIÓN **10**

2.1 Presentación del Proyecto 10

2.2 Selección de Beneficiarios 11

3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES **15**

3.1 COMPONENTE DE DESARROLLO DE IDEAS Y PRODUCTO 15

3.1.1 Identidad en el producto artesanal. 15

3.1.2 Tendencias de consumo para la artesanía. 15

3.1.3 Referentes aplicados al producto. 15

3.1.4 Conceptualización y matriz de diseño. 17

3.1.5 Formas y texturas: según oficio, técnica y material. 17

3.1.6 Color. 18

3.1.7 Colección, línea y referencia. 18

3.1.8 Bocetación. 18

3.2 COMPONENTE DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y CALIDAD 23

3.2.1 Prueba, experimentación y corrección. 23

3.2.2 Seguimiento a la producción. 24

3.2.3 Calidad. 25

3.2.4 Costos y precios 26

3.2.5 Taller fotografía de producto 27

3.2.6 Capsula SEA Xperto- Sabedores 29

3.3 COMPONENTE DE ESTRATEGIA COMERCIAL 37

3.3.1 Preparación Evento Comercial 37

3.3.2 Investigación de mercados para la artesanía 39

3.3.3 Procesos de ventas evento ferial 41
3.3.4 Date a conocer (Introducción a imagen y marca) 42
3.3.4 Planes de producción vs objetivos comerciales para participación en feria .. 44
3.3.5 Vitrinismo 45
3.3.6 Empaque y embalaje 46
CONCLUSIONES 48

1. DEPARTAMENTO DE BOYACÁ

1.1 Contexto Socio Geográfico

El nombre de Boyacá proviene de la lengua chibcha: voy, que quiere decir manta, y acá, que quiere decir lugar, cercado, vallado o región. Por consiguiente, Boyacá, significa "región de mantas" o "cercado del cacique". Con este nombre se conoce el pueblo indígena Boyacá, donde se realizó la batalla del Puente de Boyacá el 7 de agosto del año 1819, la cual selló la independencia de Colombia.

El Departamento de Boyacá está situado en el centro oriente del país, en la cordillera oriental de los Andes, con las coordenadas 04°39'10'' y los 07°03'17'' de latitud norte y los 71°57'49'' y los 74°41'35'' de longitud oeste. Limita al Norte con Santander y Norte de Santander, al oriente con Arauca y Casanare, al Nororiente con el país de Venezuela, al Occidente con Antioquia y Cundinamarca y al Sur limita con el departamento del Meta, su territorio ocupa 23.189 km2, lo que representa el 2.03% del territorio nacional, tiene una población de 1´315.579 habitantes y una densidad de 54,89 hab km2 y tiene a la ciudad de Tunja como su capital.

Boyacá cuenta con 123 municipios y 219 corregimientos que, según datos del 2000, albergan un total de 5.377.854 habitantes. La capital es Tunja, otros centros urbanos importantes son las capitales de provincia: Puerto Boyacá, Chiquinquirá, Moniquirá, Tunja, Duitama, Garagoa, Guateque, Ramiriquí, Miraflores, Sogamoso, Soata, Socha, Labranza, Cubara y el Cocuy.



División del Departamento de Boyacá por provincias 2023.

1.2 División del Departamento de Boyacá por provincias

El departamento de Boyacá está dividido en 123 municipios, 123 corregimientos, 185 inspecciones de policía, así como, numerosos caseríos y sitios poblados, los cuales están distribuidos en 13 provincias, un distrito fronterizo y una zona de manejo especial. Los municipios

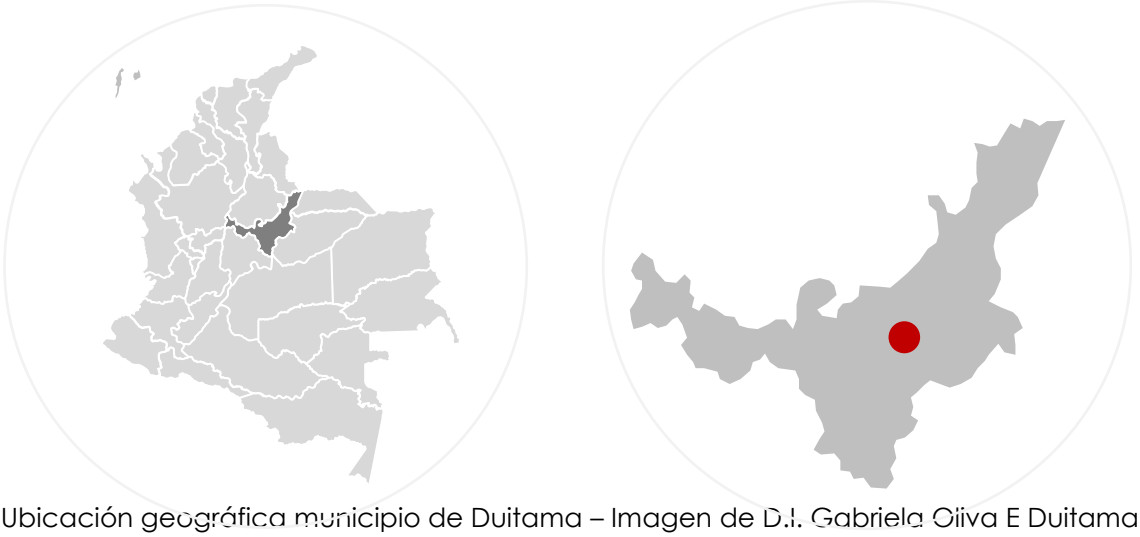
están agrupados en 45 círculos notariales con un total de 53 notarías, un círculo principal de registro con sede en Tunja y 13 oficinas seccionales de registro. Existen 2 distritos judiciales, uno con sede en Tunja, y 7 cabeceras de circuito, con 11 cabeceras de circuito en los municipios de Santa Rosa de Viterbo, Duitama, El Cocuy, Paz de Río, Soata, Socha y Sogamoso en el departamento de Boyacá, y Monterrey, Orocué, Paz del Ariporo y Yopal en el departamento de Casanare. El departamento conforma la circunscripción electoral de Boyacá.

Antecedentes

La comunidad artesanal de Boyacá se destaca por tener variedad de oficios artesanales y por la gran diversidad de materias primas tanto de origen natural, animal y mineral; destacándose el trabajo de la cestería en esparto en el municipio de Cerinza, cestería de rollo en Guacamayas con Denominación de Origen, cestería en paja blanca y fique en Tibaná, chin o caña de castilla, chusque y gaita en el Valle de Tenza; en tejeduría el trabajo con lana de oveja, galón de seda, en Nobsa y Duitama. Las materias primas de origen mineral más destacadas son el barro para los oficios de cerámica y alfarería en Ráquira que cuenta con Denominación de Origen y la talla de carbón en Tópaga.

1.3 DUITAMA

Duitama se encuentra en la provincia de Tundama en el centro-oriente de Colombia del departamento que cuenta con 9 municipios. Su capital es Duitama, el mayor centro urbano, comercial y de servicios de la región se le conoce como "La Capital Cívica de Boyacá" y "La perla de Boyacá". También, es considerado el municipio con mayor número de oficios y técnicas del departamento debido a que cuenta con: tejeduría, cestería, trabajo en madera, trabajo en cuero, trabajo en semillas, trabajo en amero, Joyería y bisutería. La provincia cuenta con diferentes referentes geográficos que hacen parte de la cultura como el pueblito Boyacense el cual es un espacio donde se representan lugares icónicos de Boyacá.



Ubicación geográfica municipio de Duitama – Imagen de D.I. Gabriela Oiiva E Duitama 2023. Archivo fotográfico de CMMC.



Municipio de Duitama. Imagen de D.I. Gabriela Oliva E Duitama 2023. Archivo fotográfico de CMMC.

2. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y SELECCIÓN

2.1 Presentación del Proyecto

La presentación del proyecto se realizó el día 1 de septiembre en las instalaciones de la Alcaldía de Duitama. La convocatoria estuvo a cargo de la secretaria de Industria, Comercio y Turismo del municipio en coordinación con la CMMC; con la participación de 78 personas a quienes se les explicó sobre el objetivo y alcances del mismo, el convenio busca el fortalecimiento en procesos de diseño, producción y calidad, promoción y comercialización para 20 artesanos beneficiarios del municipio de Duitama, con el fin de consolidar su oferta comercial acorde con las necesidades del mercado local, regional y nacional para elevar su competitividad y aportar en el posicionamiento y la identidad de las artesanías hechas en el municipio de Duitama.



Socialización Convenio de asociación Duitama CAS 20230022. Imagen de D.I. Gabriela Oliva E Duitama 2023. Archivo fotográfico de CMMC.

Seguido a la socialización se realizó la evaluación de producto con el fin de conocer el oficio artesanal y tener los insumos necesarios para consolidar el grupo de 20 artesanos del municipio de Duitama que sean nuevos en procesos de fortalecimiento. En esta fase participaron 56 beneficiarios de los asistentes.



Evaluación de Producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva E Duitama 2023. Archivo fotográfico de CMMC.

2.2 Selección de Beneficiarios

Para conocer el tipo de productos que realizan los artesanos convocados a la reunión general, se solicitó que cada uno llevará 5 productos representativos de su taller artesanal. Con esta muestra, se adelantó la selección de los 20 artesanos a atender por parte del proyecto.

La revisión de productos se llevó a cabo el mismo día de la reunión general, se realizó por medio del diligenciamiento de un formato en el que se tuvo en cuenta el oficio artesanal, la experticia de la técnica y características de producto como, la aplicación y el manejo de color, proporciones, funcionalidad, acabados y calidad e innovación; otro aspecto importante fue dejar representación de cada oficio artesanal que se presentó a la convocatoria.



Evaluación de Producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva E Duitama 2023. Archivo fotográfico de CMMC.

Finalizada la revisión de productos, se realizó la selección de artesanos en conjunto con Anny Zambrano coordinadora de Diseño de la CMMC, Laura Angarita diseñadora de la CMMC y se contó con el apoyo de Rosnery Pineda Gestora territorial de Artesanías de Colombia.

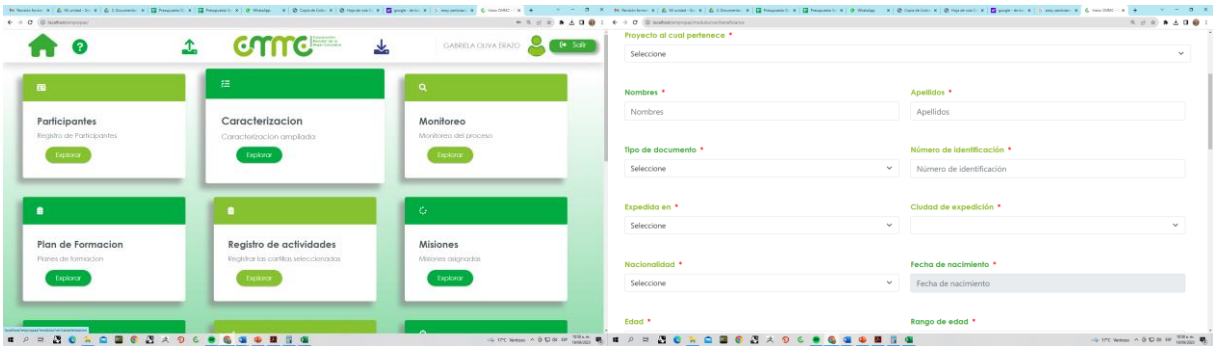
El siguiente fue el listado presentado y validado por parte de la Alcaldía:

NOMBRE	FOTO	OFICIO	TÉCNICA
Flor alba Parra Chinome		Bisutería	Armado
Olga Beatriz Alarcón Chaparro		Bisutería	Armado
Ana Victoria Zapata		Bisutería	Armado
Ana Lourdes González González		Cestería	Entramado
Yennifer Colmenares Martínez		Tejeduría	crochet
Doris Stella Moreno		Tejeduría	Crochet
Ana Fabiola Araque Chaparro		Tejeduría	Crochet

Carolina Daza	 	Tejeduría	Crochet
María del Carmen Mesa	  	Tejeduría	Crochet
Paula Sofía Monrroy Galván	 	Tejeduría	Crochet
María Margarita Cepeda	 	Tejeduría	Dos agujas
María Clotilde Higuera González	 	Tejeduría	dos agujas
Alba Estella Sosa Carrillo	 	Tejeduría	Macramé
Estrella Valderrama Chaparro	 	Tejeduría	punto de cruz/ bordados en crochet 2 agujas
Yiveth Alejandra González González	 	Trabajo en cuero	Armado

Mauricio Orjuela	 	Trabajo en madera	Corte y armado
David Arturo Gallo Gómez	 	Trabajo en madera	Lutería
Jineth Tatiana Camargo Castro	 	Trabajo en madera	Corte y armado
Gerardo Vivas Valderrama	 	Trabajo en madera	Corte y armado
Claudia Barrera Cotachira	 	Trabajo en papel	Armado

Una vez se socializó el listado de seleccionados con la alcaldía y esta dio su aprobación se inició con la caracterización de los beneficiarios, documento base de la CMMC para conocer de manera más profunda a los participantes.



Aplicativo de caracterización CMMC. Imagen de D.I. Archivo fotográfico de CMMC.

3. DESARROLLO DE ACTIVIDADES

3.1 COMPONENTE DE DESARROLLO DE IDEAS Y PRODUCTO

De acuerdo con la agenda de trabajo, se inició con el primer Sea Xperto, el objetivo de este módulo es fortalecer cada unidad productiva desde su oficio, técnica y producto afianzando herramientas de creatividad, procesos de ideación, exploración de tendencias y exploración de formas, colores y texturas para fortalecer su oferta comercial.

Se proyectó una jornada de dos días y medio (2,5) de formación intensiva donde se abordaron 8 temáticas para el desarrollo de productos competitivos por medio del diseño, sin desligarse de las características únicas tanto del oficio como del artesano. Para esto se trataron los siguientes temas:

3.1.1 Identidad en el producto artesanal.

Conjunto de valores, tradiciones, símbolos, creencias y modos de comportamiento que funcionan como elementos dentro de un grupo social. Es lo que hace que se distinga o reconozca una expresión o manifestación artesanal entre muchas otras.



Pantallazo presentaciones. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

3.1.2 Tendencias de consumo para la artesanía.

Se explicó cómo es el movimiento del mercado y cuáles son las características para tener en cuenta en el proceso de creación de un nuevo diseño.

3.1.3 Referentes aplicados al producto.

Es algo que identifica a un determinado pueblo, ciudad, país, grupo de gente de alguna época de la historia o de una estación del año. Algo que es realmente característico, que lo distingue y por lo cual es conocido.



Pantallazo presentaciones. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

Una vez finalizada las temáticas se realizaron ejercicios prácticos para poner en práctica lo aprendido y aclarar las dudas de los participantes. Se solicitó a cada participante que aplicando su técnica artesanal realice una aplicación de forma, textura y/o combinación de color, teniendo en cuenta como referente geográfico el paisaje de Duitama.



Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

Una vez finalizada la actividad individual se inició la socialización para encontrar los elementos en común y aquellos que ellos encontraron relevantes para plasmar en la colección de diseño.



Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

En conjunto con ellos se desarrolló un primer moodboard, tablero de inspiración que será la base para la colección del municipio.



Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

3.1.4 Conceptualización y matriz de diseño.

En esta fase se explican porque aplicar una matriz de diseño para el desarrollo de las colecciones de productos y como organiza el trabajo y mantiene un hilo conductor en la producción

3.1.5 Formas y texturas: según oficio, técnica y material.

La textura se refiere a las características de superficie de un objeto.

Pueden ser descritas como:

- Suave o rugosa.

- Lisa o decorada.
- Opaca o brillante.
- Blanda o dura.

3.1.6 Color.

Sirve para entender cómo afecta directamente a nuestro cerebro la aplicación de determinados colores, ya que todo color provoca una sensación y una respuesta en el espectador. A partir de este concepto se dieron tips de combinación de colores de acuerdo a ciertas reglas.



Pantallazo presentaciones. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

3.1.7 Colección, línea y referencia.

La línea es el conjunto de productos que se relacionan entre sí y comparten características ya sea en términos formales, en su concepto o en el uso.

Una línea se conforma a partir de 3 hasta 5 productos, es importante diferenciar línea de producto con un juego de producto que varía únicamente en proporción y tamaño. Y la colección está compuesta por 5 o 7 líneas de productos.

3.1.8 Bocetación.

Es un dibujo a mano alzada que se realiza en todo el proceso de diseño y se utiliza principalmente en las primeras etapas de diseño, apoyando el desarrollo de ideas en la etapa conceptual.

En la siguiente jornada se organizan grupos por oficio y técnica artesanal con el fin de iniciar el proceso de experimentación y desarrollo de formas y texturas con el material y la técnica que desarrollan.



Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

En la puesta en común se identificaron formas y texturas, encontrando como patrón repetitivo la flora, de esta manera se definió como concepto de diseño: La flora y el paisaje de Duitama" concepto que se reflejará en las piezas desarrolladas para la colección artesanal.



Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

En la siguiente jornada se inició la aplicación de las formas y texturas en prototipos para comprobar cómo se comporta el material y si el dibujo realizado es viable de realizar en la práctica.



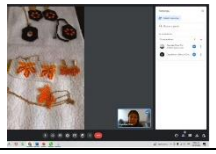
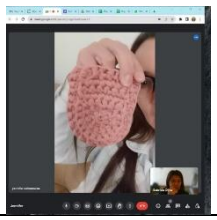
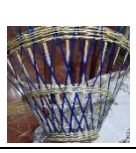
Sea Xperto - componente de desarrollo de ideas y producto. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

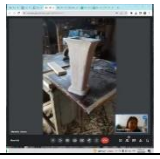
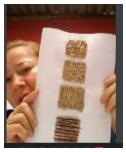
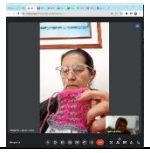
Dentro de las actividades del componente se encuentra el acompañamiento mixto, para este paso se realizó el seguimiento virtual para el que se organizaron horarios de atención de la siguiente manera, se envió el link de conexión al whatsapp de cada participante:

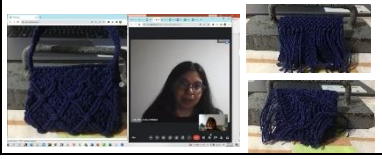
	miercoles 20 sep	jueves 21 sep	viernes 22 sep
8--9	Maria Del Carmen	Jennifer	Olga Beatriz
9--10	Flor Alba	Margarita	Fabiola
10--11	Estrella	Claudia	Ana Lourdes
11--12	Alejandra	David	
2--3	Paula	Maria Higuera	Carolina
3--4	Mauricio	Gerardo	Alba Sosa
4--5	Tatiana	Doris	Ana Victoria

En este acompañamiento se revisaron las tareas de aplicación de conceptos del primer taller Sea Xperto, en las que se evidencia la interpretación de los conceptos y la aplicación en el desarrollo de nuevos productos.

	1ER SEA XPERTO	
NOMBRE	**FOTO**	**AVANCE**

Flor Alba Parra Chinome		Inicia con un ejercicio y combinación de texturas en los tubos de los collares, se sugiere combinar el mechudo con el tubo en la paleta de color de la colección
Olga Beatriz Alarcón Chaparro		Realiza una experimentación de tejido en panales, se hacen recomendaciones en la tensión del hilo para evitar se deforme y se sugiere iniciar a aplicar la paleta de colores
Ana Victoria Zapata		Desarrolló nuevas formas en el tejido, se sugiere realizar muestras de combinación de colores con la paleta del proyecto
Yennifer Colmenares Martínez		Desarrolló unos módulos en forma de hoja para unirlos en la parte de abajo, por el material se sugiere realizar otras muestras porque técnicamente no es viable, quedará un bolso pesado y se debe añadir forro lo que elevará costos al producto
Paula Sofía Monrroy Galván		Desarrolló muestra de tejido y combinación de color, tiene un muy buen manejo técnico se sugiere combinar de acuerdo a la paleta de color del proyecto
María del Carmen Neisa		En los ejercicios de combinación de color se evidencia falta de experticia en la técnica se realizan sugerencias y seguir en la práctica para mejorar el tejido
Estrella Valderrama Chaparro		Realiza varias muestras de tejido, se sugiere realizar una muestra de bolso en crochet en medio mono para revisar el dominio técnico
Ana Lourdes González González	  	Realizó varias muestras en diferentes tejidos para aplicar en los contenedores que se van a desarrollar
Yiveth Alejandra González González		Realizó varios ejercicios de módulos en cartulina lo que le permitió experimentar en formas y dieron como resultado nuevos productos

Mauricio Orjuela		Realizó un prototipo de jarrón en madera y aplicó textura de la cáscara de la mazorca, se hacen sugerencias en quitar la base y adelgazar los bordes
Jineth Tatiana Camargo Castro		Realizó el ejercicio de combinación de maderas para el pesebre y unas aplicaciones de retazos para los jarrones, se sugiere adelgazar las piezas para bajar el peso
Gerardo Vivas Valderrama		Realizó unas piezas a escala que podrían funcionar como souvenir se debe definir los herrajes, y se sugiere prensar unas maderas de diferentes colores para desarrollar morteros
David Arturo Gallo Gómez		David aún no inicia pruebas, comenta estar revisando los materiales y leyendo sobre tintes para hacer la experimentación y aplicación
Claudia Barrera Cotachira	 	Realizó diferentes texturas en el papel, y buscó referentes de fachadas locales como puntos de inspiración para el desarrollo
Doris Stella Moreno		Inició con el desarrollo de muestras de tejido y diferentes puntadas para verificar la experticia técnica y planificar los nuevos productos
Ana Fabiola Araque Chaparro		Realizó muestras de tejido en dos agujas, se debe trabajar en mejorar el revés de la prenda o trabajar en un solo tono
Carolina Daza		Realizó pruebas en la muñeca para verificar el modelo y puntadas de la prenda a desarrollar, plantea realizar combinación de colores
María Margarita Cepeda		Tiene un muy buen manejo de la técnica en dos agujas, realizó muestras de combinación de colores y diferentes puntadas, se sugiere implementar la paleta de color
María Cleotilde Higuera González		Desarrolló varias muestras de diferentes puntadas, tiene buen dominio técnico, se debe trabajar en la combinación de color

Alba Estella Sosa Carrillo		Desarrolló diferentes puntadas en monederos, se sugiere realizar los prototipos en hilaza de algodón y aplicar las puntadas

3.2 COMPONENTE DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y CALIDAD

Este componente buscó mejorar los procesos productivos de las unidades artesanales mediante el diagnóstico, formación e implementación de acciones de mejora en el proceso de producción.

En el desarrollo de estas actividades se visitó a los artesanos en sus talleres donde se dieron recomendaciones de organización de los procesos productivos, organización de la materia para agilizar los tiempos de trabajo, así como en algunos casos se realizaron recomendaciones de seguridad industrial por el tipo de maquinaria empleada.



Visita a talleres artesanales. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Se proyectó una jornada de dos días y medio (2,5) de formación intensiva donde se abordaron 4 temáticas donde se habló de seguimiento a la producción, revisión de calidad y las bases para poder desarrollar costeo de producto, usando como punto de trabajo la Colección Artesanal Duitama 2023.

3.2.1 Prueba, experimentación y corrección.

Durante esta jornada se realizó la revisión de los avances en los procesos productivos de cada artesano con el fin de realizar los ajustes pertinentes y poder continuar con el desarrollo de la colección de diseño, se planteó que cada participante desarrolle mínimo una línea de productos.

Para esta fase se realizó la primera entrega de materia prima a las tejedoras, se buscó lanas y algodones que permitieron generar texturas y volúmenes en las prendas, los colores se adaptaron a la paleta de color de la colección para el proyecto.



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Para esta entrega se contó con el acompañamiento de Karen Julieth Quintero Niño, Secretaría de Industria, Comercio y Turismo y Sonia Castro Murcia, Profesional universitario.



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC.

3.2.2 Seguimiento a la producción.

En esta fase se organizó el grupo por oficios artesanales, oficio de trabajo en madera, tejeduría y bisutería; para dar las directrices puntuales y que entre pares se pudieran apoyar e intercambiar saberes, se realizaron sugerencias en la combinación de colores y la implementación de texturas en las prendas de vestir, se sugirió realizar chalecos largos aprovechando la experticia y conocimiento de diferentes puntadas en las técnicas de dos agujas y crochet. Para el oficio de trabajo en madera se realizaron recomendaciones frente al desarrollo de elementos decorativos y para el hogar; para las bisuteras se sugirió el desarrollo de formas florales y aprovechar la paleta de color para la creación de nuevos productos.



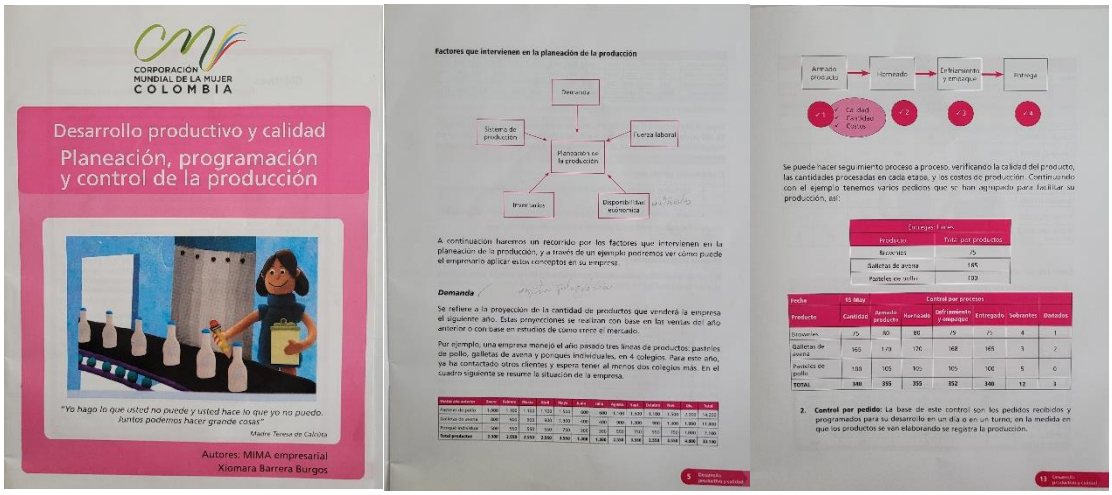
Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.3 Calidad.

Para el desarrollo de esta actividad se entregó a cada artesano una cartilla, material pedagógico desarrollado por la CMMC para mejorar los procesos de aprendizaje de los empresarios, de esta manera se apoyó toda la teoría y contiene páginas para ejercicios de aplicación.

Se explicó la importancia de trabajar con materiales de primera calidad para ofrecer productos competitivos en el mercado, de esta manera se explicó sobre el paso a paso en cada proceso productivo y como realizar el control de calidad.

Se explicó la importancia de planear y programar las actividades de producción y comerciales, así como tener los objetivos claros y medibles a corto, mediano y largo plazo, para conocer el crecimiento de su empresa.



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

En este proceso se organizaron grupos de trabajo para que con sus compañeros revisen el material y comenten cómo es el proceso en cada taller y conocer experiencias y nuevos conocimientos, así mismo analizar frente a cada oficio cuál es el método que mejor se adapta de acuerdo a los pasos que siguen.



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.4 Costos y precios

Para este taller se utilizó el material pedagógico de la CMMC y se realizó la definición de términos claves para la mejor comprensión del tema y la aplicación en cada taller artesanal





Pantallazo presentaciones. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.5 Taller fotografía de producto

Para mejorar procesos productivos se realizó el taller de fotografía de producto artesanal en que se dieron tips de fotografía, se inició contando sobre los términos importantes como Fotografía, son imágenes duraderas que permiten preservar en el tiempo un momento, un objeto o un lugar, y son más fáciles de entender y recordar; registro fotográfico; es la compilación de imágenes fotográficas sobre un tema o una situación específica, por ejemplo: productos, actividades, momentos históricos, lugares, entre otros. y también se habló sobre los 6 tipos de fotografía en la artesanía:

1. Contexto – región
2. Contexto – comunidad
3. Proceso productivo
4. Artesanos – comunidad
5. Texturas del proceso
6. Producto terminado.



Pantallazo presentaciones. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Se realizó el ejercicio práctico; donde cada artesano utilizó su celular para realizar los registros fotográficos de sus productos y así entender la importancia del manejo adecuado de su celular para la toma de fotografías.

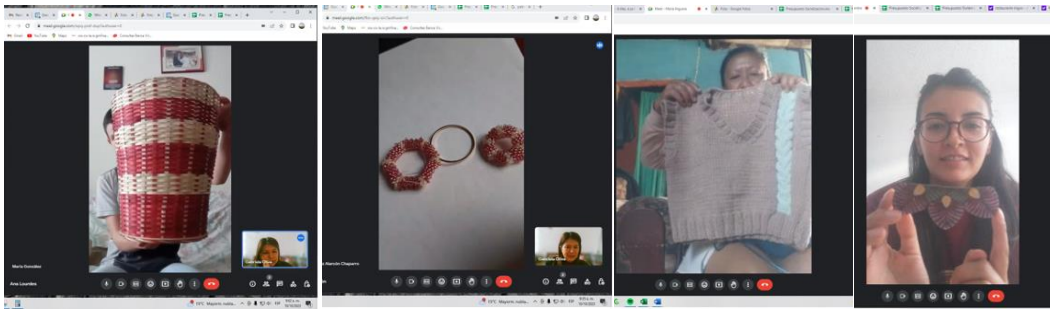


Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Dando continuidad a las actividades se realizó el seguimiento virtual para resolver dudas de los artesanos y verificar los avances tanto en el desarrollo productivo como en la realización del costeo del producto, la toma de fotografías y mejorar los procesos de control de calidad. Es importante recalcar la apropiación del taller por parte de Flor Alba Parra quien desarrolló su caja de fotografía y ya inició el registro fotográfico de sus piezas y procesos de tejido en chaquiras.



Sea Xperto - componente de desarrollo productivo y calidad. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.6 Capsula SEA Xperto- Sabedores

Como refuerzo al mejoramiento de desarrollo productivo y calidad se realizaron 3 jornadas de Capsula SEA XPERTO - Sabedores, las cuales consistieron en la trasmisión de saberes desde el oficio y la técnica enfocadas a mejorar la productividad y la calidad. Para esto se contrató 3 artesanos sabedores, expertos en el oficio y realizaron la trasmisión. Esto se enlazó con las necesidades priorizadas en los planes de mejoramiento productivo.

3.2.6.1 Taller mejoramiento productivo en el oficio de la madera

Para este taller se invitó al maestro Medardo Becerra experto en el oficio del trabajo en madera, con experiencia de 25 años participando en la feria de Expoartesanías, su taller Merarte se encuentra ubicado en la Vereda La Parroquia del municipio de Duitama, se inició con la entrega de materia prima para los artesanos participantes de este oficio para lo que se contó con la presencia de Karen Quintero, Secretaria - Secretaría de Industria, Comercio y Turismo.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Seguido a esto se inició el taller de acabados donde se les explicó a los artesanos la importancia de estos en el producto, que se debe trabajar con buenas maderas, aplicar lija en el sentido de las vetas y finalizar con los productos naturales, en este caso se explicó con aceite de linaza, goma laca y cera de abejas con trementina.

Se explicó que se debe iniciar el proceso de lijado con un grano grueso y continuar hasta llegar a un grano fino, e ir limpiando para verificar el estado de la madera, para la aplicación de los acabados se recomendó realizarlo con un trapo de algodón blanco y en el sentido de las vetas de la madera.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.6.2 Taller mejoramiento productivo en el oficio de tejeduría

Para este taller se contó con el acompañamiento de la maestra artesana Clara Neita, experta en el oficio de la tejeduría y con experiencia y participación en la feria de Expoartesanías, para este taller se realizó la segunda entrega de materia prima para lo cual se contó con el acompañamiento de Hernel David Ortega Gómez, alcalde del municipio y Karen Julieth Quintero Niño, secretaria - Secretaría de Industria, Comercio y Turismo



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Se realizó una pequeña muestra de los avances de los procesos productivos y como caso de éxito, el sr alcalde compró el chaleco elaborado por la Sra. María Higuera.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Seguido a esto se inició con las revisiones una a una para explicar y aclarar las dudas frente a las uniones, los remates, las sisas y cantidad de aumentos y disminuciones, así como también revisar los bordes, a cada artesana se le explicó como mejorar los acabados de cada prenda de las que se están elaborando para la colección.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Para finalizar el taller se realizó la práctica de vaporizado de prendas donde se les explicó la importancia de esta práctica y como llevarla a cabo con éxito, lo ideal es dejar la plancha a 2 cm de la prenda aplicando calor húmedo, se debe hacer despacio y esto sirve para fijar el tejido y ultimar detalles.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.2.6.3 Taller mejoramiento productivo en el oficio de bisutería

Para este taller se contó con la participación del maestro Juan Carlos Camargo del municipio de Tibasosa, quien cuenta con 14 años de experiencia en el oficio y participación en Expoartesanías, para este taller se realizó la entrega de materia prima para lo que secontó con la presencia de Karen Julieth Quintero Niño, secretaria - Secretaría de Industria, Comercio y Turismo.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Se continuo con el taller donde Juan Carlos explicó a las artesanas la importancia de contar con las herramientas adecuadas y buena materia prima para el éxito de un buen producto. De la misma manera hizo recomendaciones de no recargar el producto y realizar mezcla de materiales para lograr piezas más atractivas.

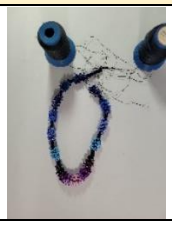


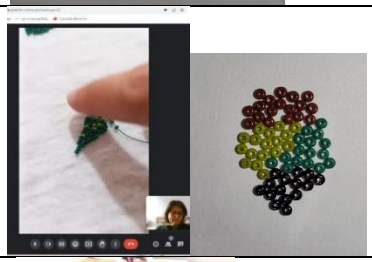
Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

Se realizaron pruebas de acabados para las diferentes piezas desarrolladas donde se mostró la diferencia en utilizar piezas que mejoren el valor percibido del producto.



Sea Xperto - Maestros Sabedores. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

	2DO SEA XPERTO	
NOMBRE	**FOTO**	**AVANCE**
Flor Alba Parra Chinome		Siguiendo las indicaciones del taller de acabados, inició los cambios de los terminales en los collares elaborados, e inicia con la producción en colores de la paleta del proyecto para la feria

Olga Beatriz Alarcón Chaparro		Realizó los ajustes a las piezas elaboradas combinando materiales las piezas tejidas en mostacilla con los herrajes metálicos, inicia la producción para la feria
Ana Victoria Zapata		Inicia el proceso de desarrollo de las hojas para los collares, se selecciona la paleta de color
Yennifer Colmenares Martínez		Realiza aplicaciones en los bolsos generando texturas y nuevos diseños, experimenta con la combinación de colores de la paleta
Paula Sofía Monrroy Galván		Desarrolla nuevos patrones y combinación de colores, agrega accesorios grandes para dar otro look a los bolsos
María del Carmen Neisa		Diversifica la línea de productos y desarrolla individuales y posavasos aplicando la paleta de color del proyecto
Estrella Valderrama Chaparro		La artesana desarrolla el tejido en carpetas para armar un bolso, combina colores de acuerdo a la paleta de color del proyecto

Ana Lourdes González González		Desarrolla nuevos productos, ampliando la oferta, crea productos grandes como roperos en combinación de dos colores de la paleta
Yiveth Alejandra González González		Desarrolla nuevas líneas de producto, ampliando la oferta comercial, crea líneas de accesorios aplicando texturas y formas de la matriz de diseño
Mauricio Orjuela		Con el material recibido inicia el proceso de creación de nuevas líneas de productos para el hogar, mezclando colores y formas
Jineth Tatiana Camargo Castro		Desarrolla los ajustes a los productos e inicia con nuevas líneas de producto para el hogar como jarrones y espejos
Gladys Becerra		La artesana es nueva en el proyecto, presenta productos y se explica la metodología y los alcances y metas, se plantea el desarrollo de mobiliario tejido utilizando lana de oveja y fique para dar resistencia
David Arturo Gallo Gómez		Se encuentra en el proceso de creación de un instrumento musical para en los acabados imprimirle apliques con relación a la matriz de diseño

Claudia Barrera Cotachira	 	La artesana inicia el proceso de experimentación para el desarrollo de fachadas emblemáticas del municipio, se hacen sugerencias en el manejo del color y las texturas, logrando buenos resultados
Doris Stella Moreno		Doris inicia el proceso de elaboración de prendas juveniles en talla única para facilitar su comercialización, se hacen sugerencias en la combinación de colores e inicia con el material entregado
Ana Fabiola Araque Chaparro		Inicia con el desarrollo de chalecos largos, con aplicación de texturas en los laterales, se recomienda el uso de agujas gruesas para dar movimiento a la prenda
Carolina Daza		La artesana desarrolla prendas en crochet, se sugiere realizar un poco mas anchas para que en la parte de adelante no quede forzado el cierre
María Margarita Cepeda		La artesana desarrolla chalecos en combinación de colores, se sugiere tejer en agujas más gruesas para que la prenda quede más suelta y el tejido le rinda

María Cleotilde Higuera González		La artesana desarrolla prendas utilizando los materiales entregados en el proyecto y combina colores de acuerdo a la paleta de color, realiza combinación de texturas con diferentes puntadas
Alba Estella Sosa Carrillo		La artesana inicia el desarrollo de bolsos con diferentes puntadas, en el material que se le entregó en el proyecto, se hacen sugerencias para las manijas combinando materiales

3.3 COMPONENTE DE ESTRATEGIA COMERCIAL

Este módulo busca Incentivar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades comerciales de las unidades productivas del sector artesanal para promover el acceso a mercados regionales y nacionales

3.3.1 Preparación Evento Comercial

Se tiene programado la participación en un evento comercial en la ciudad de Bogotá. Para este fin Luisa Llano contactó con el Centro Comercial Mall Plaza y se llevó a cabo la reunión con la participación de Anny Zambrano y Gabriela Oliva y el equipo del centro comercial seccional Chile, se manifestó el interés por participar en dicho espacio con 10 artesanos que están participando en el convenio, como compromisos quedó pendiente la respuesta vía mail para confirmar las fechas disponibles y el valor del espacio comercial.



Reunión Centro Comercial Mall Plaza. Imagen de D.I. Archivo fotográfico de CMMC.

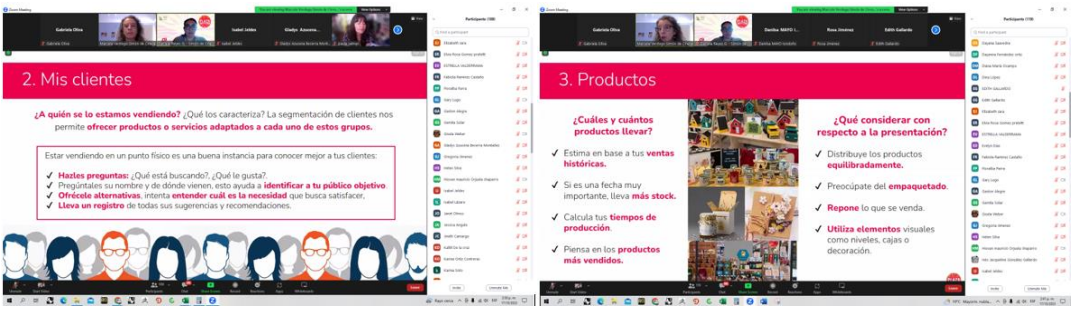
Se realizó el catálogo de los artesanos para mostrar al Centro comercial el tipo de productos desarrollados y que puedan seleccionar a los participantes en la feria que se realizará en el mes de noviembre.



Catálogo artesanal. Imagen de D.I. Archivo fotográfico de CMMC.

Para participar en los eventos comerciales de Mall Plaza se debe participar de diferentes capacitaciones virtuales, en esta ocasión el tema fue "Habilidades comerciales para emprendedores"

Se trataron temas de como es la participación en ferias, la importancia de la exhibición, la presentación personal, la atención al cliente y las actividades pos feria.



Charla emprendimiento. Archivo fotográfico de CMMC

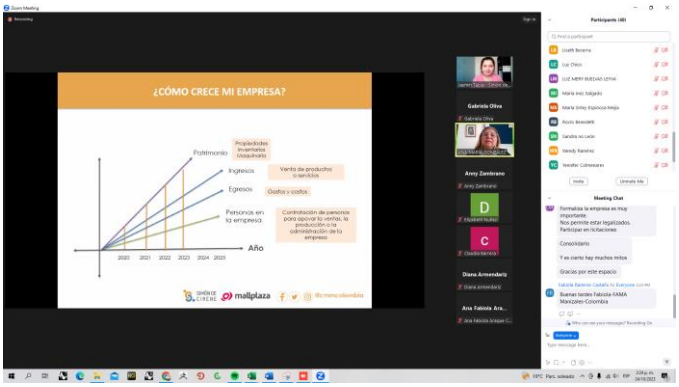
Dentro de las actividades programadas con el Centro comercial Mall plaza, se desarrolló la capacitación en formalización donde se abordaron temas como:

1. Definir los aspectos más importantes para crecer como empresario.

2. Conocer los beneficios de la formalización

3. Conocer las diferentes formas legales que puede tener su empresa

- La formalización es un proceso para consolidar su empresa
- El control de la gestión empresarial es base para la formalización
- Beneficios de la formalización



Charla formalización. Archivo fotográfico de CMMC

La formalización debe entenderse más que como una obligación de registro, como un medio de inclusión económica, ambiental y social de las empresas en los mercados, para que estas aumenten sus índices de productividad, accedan al sistema financiero y sean sostenibles.



Charla Formalización. Imagen Liseth Becerra. Archivo fotográfico de CMMC

Se desarrolló la jornada de dos días y medio (2,5) de formación intensiva donde se abordaron 5 temáticas para incentivar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades comerciales de las unidades productivas:

3.3.2 Investigación de mercados para la artesanía

La investigación de mercados es el proceso mediante el cual las empresas buscan hacer una recolección de datos de manera organizada para poder tomar mejores decisiones, pero su verdadero valor reside en la manera en que se usa todos los datos obtenidos para poder lograr un mejor conocimiento del consumidor.

1. Conocer qué es un mercado, qué tipos de mercado existen y cómo acceder a ellos, para lograr el nivel de ventas que hacen viable una empresa.
2. Identificar qué son los segmentos de mercado, sus características y cómo estos permiten definir estrategias comerciales más focalizadas.
3. Reconocer el proceso de investigación de mercados, como una herramienta clave para diseñar, desarrollar y posicionar los productos o servicios de la empresa.

Mercado: El mercado podría definirse como el conjunto de individuos que desean o necesitan un determinado producto o servicio y tienen la capacidad de compra o el dinero para adquirirlo.

Investigación de mercado: Consiste en descubrir las necesidades y características de los integrantes del mercado, lo que incluye identificar las características del cliente o demandante y las del productor u oferente.



Sea Xperto – Módulo Comercialización. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1. Definir los objetivos de la investigación

- ¿Qué tipo de producto o servicio necesita el cliente (características que debe tener, tamaño, color yuso)?
- ¿Quién es el cliente (cuántos son y cuáles sus características)?
- ¿Cómo lo adquiere el cliente un producto (en qué lugar, a qué hora, cómo lo transporta)?
- ¿Quién es la competencia (cuánto vende, dónde lo vende, a quién le vende, a qué precio y qué servicio brinda)?

2. Definir y diseñar el método de obtención de dato

- encuestas o entrevistas, observación directa o consultando estudios
- Delimitar la muestra y la población objeto de estudio
- Establecer dónde se encuentran las personas que se van a investigar.

3. Recolectar los datos

- Aplicación de las herramientas y métodos de investigación

4. Tabular y analizarlos datos

• interpretación de los mismos y se contrasta con los objetivos

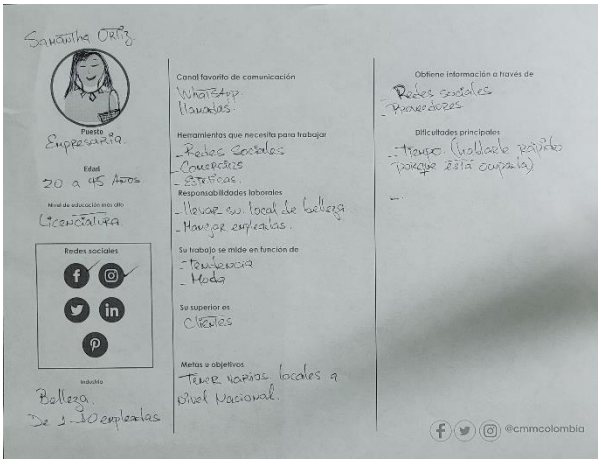
5. conclusiones y estrategias

• respuesta a los objetivos planteados inicialmente

Cliente: Esta persona u organización cuenta con dinero disponible para satisfacer una serie de necesidades y deseos, a través de la compra de productos o servicios que ofrece el mercado.

Necesidades del cliente: Conocer las necesidades de los clientes o usuarios es el punto de partida de la calidad, pues si los productos o servicios ofrecidos no responden a las expectativas reales de los clientes, estos no serán adquiridos en el mercado.

Los artesanos participaron de manera activa en los ejercicios desarrollados y en el ejemplo de identificar el tipo de mercado y cliente al que se tendrá en el evento comercial en el centro comercial Mall Plaza de Bogotá, teniendo en cuenta todos los aspectos aprendidos.



Ejercicio identificación cliente. Plantilla CMMC. Archivo fotográfico de CMMC

3.3.3 Procesos de ventas evento ferial

El proceso de ventas consiste en el conjunto de fases o etapas que atraviesa una empresa desde el trabajo de marketing, es decir, desde la exploración del cliente, hasta que se efectúa la venta del producto o servicio.

- **Preparación previa**

- Investiga la feria
- Define objetivos
- Diseña el stand

- **Presentación del stand**

- Organiza y decora el stand
- Muestra de productos
- Material promocional

- **Interacción con visitantes**

- Saludo y acercamiento

- Elevador de ventas
- Escucha activa
    - **Demostraciones en vivo**
- Realiza demostraciones
- Responde preguntas
    - **Manejo de objeciones**
- Anticipa objeciones
- Resolución de objeciones
    - **Cierre de ventas**
- Invita al compromiso
- Ofertas especiales
    - **Recopilación de información de contactos**
- Registra datos
- Seguimiento posterior
    - **Seguimiento post-feria**
- Evalúa el retorno de inversión
- Identifica lo que funcionó bien y lo que se puede mejorar

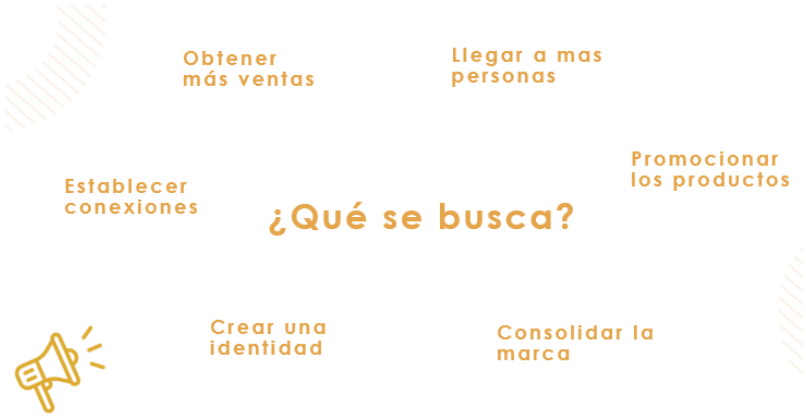
Al finalizar la charla se realizó un ejercicio práctico de clínica de ventas donde se tuvo al vendedor y al cliente para conocer la forma de expresarse, como cautivar al cliente, las palabras y frases correctas y de esta manera realizar una venta efectiva.



Sea Xperto – Módulo Comercialización. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.3.4 Date a conocer (Introducción a imagen y marca)

Es la forma en la que el artesano puede darse a conocer y poder cautivar más clientes efectivos por medio del comercio tradicional o el comercio electrónico.



- Comercio tradicional: establecimiento comercial y/o ferias y eventos
- Comercio electrónico: redes sociales, market place y/o tienda virtual

Al finalizar la charla se realizó el ejercicio de apertura de Instagram y whatsapp business de acuerdo a las preferencias de los artesanos, esto con el fin de que empiecen a mostrar lo que desarrollan.

❖ Instagram

- Visibilidad y Alcance Global
- Conexión con el Público Objetivo
- Promoción Visual
- Construcción de Identidad de Marca
- Interacción con la Audiencia
- Crecimiento de Comunidad

❖ Whatsapp Business

- Comunicación Directa
- Profesionalismo
- Respuestas Automatizadas
- Etiquetas y Categorización
- Herramientas de Marketing



Sea Xperto – Módulo Comercialización. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

3.3.4 Planes de producción vs objetivos comerciales para participación en feria

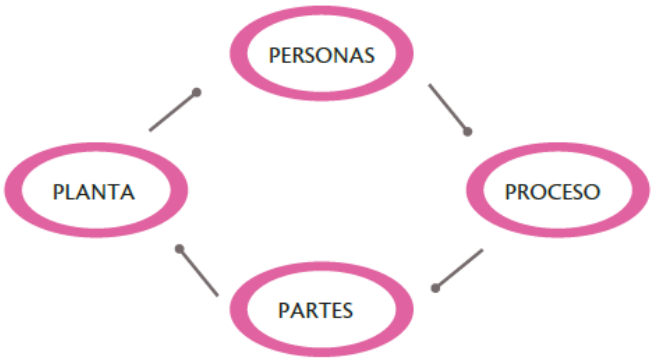
Incluye todas las tareas relacionadas con la fabricación, de principio a fin de un bien o un producto. Comienza por determinar la capacidad productiva de la empresa, mapeando cada parte del proceso y tomando nota de los recursos necesarios.

Pero además tiene en cuenta muchos otros parámetros, como la demanda del producto, la presencia de productos de la competencia o la disponibilidad de materias primas.

Además, evalúa los riesgos y hace cálculos sobre contabilidad, demanda, flujo de caja, gestión, recursos humanos, etc. Es, en definitiva, un plan que permite a la empresa ponerse en marcha y convertir una materia prima en una empresa viable.

FUNCIÓN DEL AREA OPERATIVA

Componentes del sistea operativo: las cuatro "P" del área técnica



Personas o mano de obra: Es el equipo de colaboradores encargado de realizar las actividades productivas. De acuerdo con la cantidad de productos a elaborar y con el proceso de producción establecido, se determina la cantidad de personas que se requieren en el área de producción.

Proceso: Son todos los pasos o actividades que se requieren para transformar las materias primas e insumos durante la elaboración de un producto o el diseño y prestación de un servicio. El proceso se organiza según las actividades que están relacionadas con operaciones de transformación, como, por ejemplo: cortar, doblar, unir o mezclar.

Partes: Son las materias primas, insumos o suministros, que conforman el producto a elaborar o que se requieren para prestar el servicio. La cantidad y el tipo de materias primas dependen del diseño de los productos y los volúmenes a producir. Se registran en la lista de materias primas e insumos.

Planta: Se refiere a las instalaciones locativas necesarias para el desarrollo de las actividades, con base en la naturaleza y especificaciones del proceso productivo. Incluye el diseño y las adecuaciones, buscando optimizar el tiempo y la facilidad del traslado de materiales o productos en proceso, durante el flujo de elaboración del producto.

Características y desarrollo de un proceso productivo:

- Cumplir las exigencias técnicas del diseño.
- Definir la cantidad de productos que podemos elaborar en un periodo de tiempo (capacidad de producción).
- Establecer el tipo y cantidad de máquinas y equipos requeridos.
- Calcular en qué momento se requieren las materiales e insumos, antes de iniciar el proceso.
- Establecer la necesidad de mano de obra.
- Determinar los costos de producción.
- Adicionalmente se constituye en una herramienta para la capacitación y el aprendizaje.
- El proceso productivo se debe diseñar para cada producto por separado.

3.3.5 Vitrinismo

El objetivo de esta charla mostrar por medio de imágenes las diferentes formas de exhibición del producto para ser más atractivo y llamativo al ojo del cliente.

EL VITRINISMO son todas las técnicas y estrategias que se aplican a una vitrina o escaparate para que atrape a los consumidores que circulan cerca de la tienda o en una feria y su objetivo es incitar e invitar a la compra de los productos. Es un ejercicio que sirve para motivar el acto de compra de la manera visual.

LA EXHIBICIÓN COMERCIAL es el arte de colocar o disponer los artículos en el punto de Venta en forma dinámica, atractiva y funcional. Acción y efecto de exhibir, manifestar o mostrar algo público de maneja coherente.



Sea Xperto – Módulo Comercialización. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

- Productos ubicados a la altura de los ojos, provocan alta percepción e impulso de compra.
- Agrupar los productos de acuerdo a su textura, color y forma.
- Usa exhibidores de formas simples que no opaquen o tapen el producto.
- Ubicar los productos más grandes y llamativos en partes altas para atrapar la atención a lo lejos.
- Jugar con las alturas es indispensable para no generar vacíos que perjudiquen el concepto que tiene el artesano a la hora de exhibir el producto
- Productos exhibidos a la altura de las manos son de fácil acceso para el cliente.
- Crear exhibiciones con elementos que tengan a la mano como escaleras.
- Crear puntos focales usando colores que contrasten con los productos exhibidos.
- Textiles organizados por gama de color y patrones, ubicados de manera extendida para visualizar las texturas y las técnicas de elaboración.

3.3.6 Empaque y embalaje.

El objetivo de esta charla, explicarles a los artesanos la importancia del empaque del producto y sus características y las diferentes formas de envío para asegurar su producto y que llegue en óptimas condiciones a su destino, así como los datos básicos para el diligenciamiento de una guía de las diferentes empresas de transporte de mercancía presentes en la región.

El empaque y el embalaje son de vital importancia para asegurar la preservación del envío durante todos los procesos logísticos desde su recepción hasta su entrega

- *EMPAQUE:* Proceso mediante el cual se brinda protección a un elemento o articulo utilizando diferentes materiales para garantizar su conservación a través del tiempo y la distancia.

Es la presentación comercial del producto que contribuye a la seguridad de éste durante sus desplazamientos, otorgándole una imagen visual que lo distingue de los productos de la competencia.

- *EMBALAJE:* Proceso mediante el cual se protege externamente un elemento previamente empacado, facilitando su manipulación, transporte y almacenamiento durante su distribución física.
  Preparación y armado de la producción, procurando la forma más adecuada para su transporte y despacho a destinos nacionales o al exterior y para las distintas operaciones a que se someta la producción durante el viaje entre el productor (artesano) y el cliente destino.



Sea Xperto – Módulo Comercialización. Imagen de D.I. Gabriela Oliva. Archivo fotográfico de CMMC

CONCLUSIONES

El grupo seleccionado para participar en este proyecto es diverso, está conformado por artesanos nuevos que no han sido fortalecidos por proyectos anteriormente, son pequeños productores algunos de ellos, aunque mantienen constancia en la labor, aún no viven del oficio y deben buscar otras fuentes de ingreso más permanentes.

Se cuenta con la participación de 3 hombres que representan el 15% de participantes y 17 mujeres que representan el 85%; en los oficios el más representativo es la tejeduría con un 50%, seguido del trabajo en madera con un 20%, bisutería con un 15% y trabajo en cuero, trabajo en papel y cestería cada uno con un 5%.

El grupo está comprometido y la participación durante el primer Taller Sea Xperto fue muy participativa, construyeron los insumos base para el desarrollo de la colección Duitama 2023, realizaron muestras para definir formas y texturas insumos que son necesarios para la siguiente fase.

En esta fase del proyecto se realizó la entrega de materias primas lo que facilitó el avance en el desarrollo de los productos de acuerdo a la colección planteada, se entregaron materias primas de acuerdo a las necesidades encontradas en cada uno de los talleres artesanales para fortalecer el emprendimiento.

El compromiso de los artesanos frente a la participación de los Sea Xperto se ve reflejada en el desarrollo de la colección Duitama Artesanal 2023, participaron de manera activa en cada taller presencial y virtual, se realizó acompañamiento permanente y continuo vía whatsapp y vía telefónica.

Cada artesano desarrolló una línea de productos que será exhibida en la feria los días 10, 11 y 12 de noviembre en el centro comercial Mall Plaza de la Ciudad de Bogotá.

Tel: +57 1 623 0199
bdo@bdo.com.co
www.bdo.com.co

Carrera 16 No. 97 – 46 Piso 8
Bogotá D.C., Colombia
Sucursales:
Cali, Medellín y Barranquilla.

EL SUSCRITO REVISOR FISCAL DE

LA CORPORACIÓN MUNDIAL DE LA MUJER COLOMBIA - CMMC

CON NIT. 800.065.394-8

CERTIFICA QUE:

1. Para los efectos de esta certificación he obtenido de la Administración de La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC la información necesaria y he seguido los procedimientos aconsejados por las Normas Internacionales de Auditoría.

2. Para los efectos de esta certificación, la Administración es responsable por la correcta preparación de sus registros contables de acuerdo con las Normas de contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

3. La auditoría de los estados financieros de La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC para la vigencia fiscal 2023, se encuentra en proceso y concluirá con la emisión del dictamen de Revisoría Fiscal durante el primer trimestre del año 2024.

4. He efectuado los procedimientos de revisión que se detallan a continuación con el propósito de verificar el pago efectuado por La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC, el cual se realizó el día 08 de noviembre de 2023 por concepto de aportes a los sistemas de pensiones, riesgos profesionales, cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), para el mes de octubre del 2023 y a los sistemas de Salud del mes de noviembre del 2023. El pago de dichos aportes es responsabilidad de la administración de La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC como parte de su gestión. Mi responsabilidad de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de enero de 2002, es emitir un informe certificando el cumplimiento de tales obligaciones.

5. Los procedimientos de revisión realizados fueron los siguientes:

    a. Indagación con el personal del área responsable, en relación con los procedimientos utilizados para la identificación y pago de los aportes a los sistemas de salud, pensiones, riesgos profesionales, cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
    b. Obtención del listado de liquidación de aportes a los sistemas de salud, pensiones, riesgos profesionales, cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), preparado por La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC para el mes de octubre del 2023.
    c. Comparación del listado obtenido según se menciona en el literal anterior, con los documentos soporte del respectivo pago efectuado por La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC.

Sin perjuicio de las limitaciones establecidas por las normas legales y contables para el ejercicio de la revisoría fiscal, el alcance de mi trabajo en lo que se refiere a esta certificación se limita únicamente al cruce de registros contables con el pago de la planilla de aportes que me ha suministrado la administración. La información financiera, contable, tributaria y extracontable es responsabilidad de la administración de La Corporación Mundial de la Mujer Colombia – CMMC.

La presente certificación se expide en Bogotá D.C., por solicitud de la Administración de **La Corporación Mundial de la Mujer Colombia - CMMC**, a los quince (15)días del mes de noviembre de 2023, con destino a quien interese.

Ivonne Ximena Lopez Espejo

Firmado digitalmente por Ivonne Ximena Lopez Espejo
DN: cn=Ivonne Ximena Lopez Espejo, ou=USUARIOS, email=ilopez@bdo.com.co
Fecha: 2023.11.15 11:43:47 -05'00'

IVONNE XIMENA LOPEZ ESPEJO
Revisor Fiscal Principal
TP. 284536-T
Miembro de
BDO AUDIT S.A.S BIC
99946-01-15118-23

BDO Colombia S.A.S. BIC BDO Outsourcing S.A.S. BIC BDO Audit S.A.S. BIC BDO Shared Service Center S.A.S. BIC, sociedades por acciones simplificadas colombianas, miembros de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forman parte de la red internacional BDO de empresas independientes asociadas.

Documento Confidencial

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

4E13D03751E01BF8

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **IVONNE XIMENA LOPEZ ESPEJO** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 1018503108 de BOGOTA, D.C. (BOGOTA D.C) Y Tarjeta Profesional No 284536-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde la fecha de Inscripción.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS * * *



República de Colombia
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL | JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

284536-T

IVONNE XIMENA
LOPEZ ESPEJO
C.C. 1018503108
RES. INSCRIPCION 1795 DEL 04/08/2021
POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

JOSE ORLANDO RAMIREZ ZULUAGA
DIRECTOR GENERAL

307126 326211



Identificación Plástica S.A. 200834/1220

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL | JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

Esta tarjeta es el único documento que lo acredita como Contador Público de acuerdo con lo establecido en la Ley 43 de 1990. Es personal e intransferible.

Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse al PBX: (57)(1) 644 4450 o devolverla a la UAE – Junta Central de Contadores a la Carrera 16 No. 97- 46 Of.301 en Bogotá D.C.

FIRMA



REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA

NUMERO **1.018.503.108**

LOPEZ ESPEJO
APELLIDOS

IVONNE XIMENA
NOMBRES

FIRMA



ÍNDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **05-MAY-1998**

BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.56
ESTATURA

B+
G.S. RH

F
SEXO

18-MAY-2016 BOGOTA D.C.
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN

REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VACHA

P-1500150-01071096-F-1018503108-20190402 **00650**80201A 1 9907696391

REGISTRADURÍA NACIONAL DEL ESTADO CIVIL