

**SISTEMATIZACION DE EXPERIENCIAS DE LA PRACTICA PROFESIONAL, PLAN
DE MERCADEO PARA COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS DEL “TALLER
CESTERÍA MANCILLA”.**



WILSON DANILO PULIDO ALVARADO

ID: 000233779

**CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
FUNZA**

2017

**SISTEMATIZACION DE EXPERIENCIAS DE LA PRACTICA PROFESIONAL, PLAN
DE MERCADEO PARA COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS DEL “TALLER
CESTERÍA MANCILLA”.**



WILSON DANILO PULIDO ALVARADO

ID: 000233779

Proyecto formativo para optar al título de CA

Tutora de opción de grado

MARIA JOSE HERNANDEZ GUTIERREZ

CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

FUNZA

2017

DEDICATORIA

Dedico este triunfo a Dios porque es mi inspirador, mi ruta, mi guía, porque me regala la vida, la salud y las oportunidades para seguir el camino del bien, del bien hacer, del prosperar con justicia, bondad, trabajo duro, trabajo honesto y responsable.

También Es mi deseo presentar un gran gesto de agradecimiento a la universidad Minuto de Dios por impactar directa y positivamente en la comunidad de jóvenes, y al municipio de Funza, por brindarnos la oportunidad de desarrollar nuestras competencias, de brindarnos espacios adecuados, descuentos favorables y asesoría permanente para lograr nuestros objetivos académicos.

A mi esposa y a mi hijo por su apoyo incondicional y por su trabajo duro con miras a lograr trabajar en un proyecto productivo independiente mejorando ostensiblemente la calidad de vida.

HOJA DE APROBACIÓN

El trabajo de grado titulado:

Plan de Mercadeo Para la comercialización

Del “TALLER CESTERÍA MANCILLA”,

Realizado por el estudiante:

WILSON DANILO PULIDO ALVARADO,

Cumple con los requisitos exigidos por la:

Universidad Minuto de Dios.

Para optar al título de Administrador de Empresas.

_____ Firma

Firma de Jurado

Firma de Jurado

Firma de Jurado

FUNZA

OCTUBRE 2017

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	III
HOJA DE APROBACIÓN	IV
RESUMEN	VII
ABSTRACT.....	VIII
INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL	2
MARCO CONTEXTUAL	2
MARCO TEÓRICO	4
MARCO LEGAL	5
PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA	8
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE APRENDIZAJE	8
IDENTIFICACIÓN DE ACTORES INVOLUCRADOS Y PARTICIPANTES.....	8
Vasados gestiopolis (2017) Se realizó un análisis utilizando las fuerzas de Porter.	8
Conclusiones y recomendaciones fuerza de Porter	9
ESTRUCTURA DEL MODELO DE RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA	10
VARIABLES, INDICADORES, HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS	10
Árbol de Problemas.....	10
Tipo de Investigación:.....	10
Método de investigación:	11
Población y muestra:	11
Análisis de la información.....	13
Modelo de negocio CANVAS.....	13
MATRIZ DE PLANEACIÓN	14
MODELO DE DIVULGACIÓN DE LA EXPERIENCIA	15
RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	16
MOMENTOS HISTÓRICOS Y EXPERIENCIAS	16
PRINCIPALES HITOS O HECHOS RELEVANTES (A LA VOZ DE LOS	
PARTICIPANTES.....	17
APRENDIZAJES.....	18
APORTES SIGNIFICATIVOS DE LA EXPERIENCIA EN LO HUMANO	18
APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO SOCIAL	18
APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO ECONÓMICO O TÉCNICO	19
PRINCIPALES APRENDIZAJES EN PARA EL PERFIL PROFESIONAL	20
APRENDIZAJES ABORDADOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA	
SOCIALIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA	20

CONCLUSIONES 21
REFERENCIAS..... 22
ANEXOS..... 23

RESUMEN

El objeto de esta sistematización es describir desde la práctica profesional las experiencias adquiridas en la puesta en marcha del plan de mercadeo del taller Cestería Mancilla por parte del tejedor Wilson Danilo Pulido Alvarado, quien ayudado de los conocimientos adquiridos en la en la carrera Administración de Empresas, de la Universidad Minuto de Dios toma la iniciativa de emprender el proyecto productivo que hoy se presenta como opción de grado.

En esta sistematización se lleva a lector a conocer desde que significa la Cestería, su historia, sus usos, porque sobrevive aun siendo un arte autóctono, como llega a Colombia, en que departamentos tiene auge, quienes trajeron el mimbre, como se trabaja, que artículos se hacen, como se plantea el problema, plasmando la investigación del mercado de la ciudad de Funza, y plasmando las estrategias de mercado aptas para la comercialización de estos.

Se manejó un lenguaje claro y fácil para quienes hasta ahora se introducen en el maravilloso y colorido mundo del arte de la cestería hecha a mano, arte que se trabaja con amor y con orgullo por manos honestas y trabajadoras que no dejan que este se olvide.

ABSTRACT

El hombre desde épocas remotas ha hecho uso de las fibras vegetales que se encuentra en los caminos de las zonas montañosas, fibras que son procesadas por sus propias manos, con el propósito de tejerlas y convertirlas así en artículos de cestería, para uso ya sea personal o, para sacarlos al comercio en plazas de mercado, locales, o a orillas de carretera.

Entre los productos elaborados por las personas que se toman el trabajo de disponer de dichas fibras, como el mimbre, el cual hoy en día es un material que se produce en cultivos; encontramos canastos elaborados para paneras, fruteros, hueveros, floreros, anchetas, o como los usaban anteriormente para hacer los mercados.

En Colombia es muy atractiva la Cestería, aunque ya no tiene el mismo auge que tenía anteriormente, no se ha perdido la tradición, pues muchas familias se mantienen de esta actividad económica, y muchas otras disfrutan de este arte hecho a mano por cesteros, tejedores, que atesoran una tradición de generación en generación y luchan porque esta no se desvanezca, sino que por el contrario perdure en el tiempo.

Este arte es muy benévolo con las familias que lo practican porque no obliga a los miembros cabeza de familia a desplazarse hacia otras zonas para trabajarlo, sino que pueden junto con su núcleo familiar tejer y enseñar el arte a sus hijos y cuidar de ellos mientras se elaboran preciosas piezas y se lucra con un trabajo digno de admiración por quienes gustan de este estilo de decoración.

Es este el tema a tratar en esta sistematización, pues se pretende tejer y comercializar los canastos en la zona de Funza Cundinamarca y para esto se presenta esta sistematización.

INTRODUCCIÓN

Según Eurored (2017) La cestería es el arte de tejer canastos, con materiales vegetales duros y/o semiduros sometidos previamente a procesos de adecuación, especialmente para su conversión en tiras y/o varillas que se aplican según la clase de objetos por elaborar, los materiales más utilizados son el mimbre, el bejuco, cañas, calceta, los cuales se tejen utilizando herramientas manuales, como cuchillos, raspadores, punzones, pinzas, agujas. Los productos que generalmente se elaboran componen la gama de cestos y sus derivados (canastos, esteras, esterillas etc.).

En vista de que se pueden comercializar canastos porque la sociedad aún los demanda, procediendo de una familia dedicada durante muchos años a este arte autóctono que deja el legado de tejer y con las técnicas aprendidas en la universidad Uniminuto por medio de la carrera Administración de Empresas; se presenta este documento de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional para opción de grado, con la creación de el plan de mercadeo para la comercialización de canastos Del “Taller Cestería Mancilla”.

Esto con el fin de ser el medio por el cual evidenciar y dar a conocer la trazabilidad de las lecciones aprendidas basadas de la experiencia de elaborar y poner en marcha un plan de mercadeo en un proyecto de cestería ya puesto en marcha, sostenible en el tiempo, con independencia económica con la proyección de comercializar en Funza su Cestería.

ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL

MARCO CONTEXTUAL

La cestería proviene de la prehistoria humana, de ahí inicia la tradición de tejer con materiales como el mimbre, el cual es originario de Asia; Según artesaniadescolombia, (2017) es un Arbusto que alcanza hasta los 3 mt de largo, con hasta 12 ml de diámetro, es parecido al sauce, de cuyo tronco nacen muchas ramas largas y delgadas, es una materia prima que en Colombia lo ingresaron los Salesianos que lo trajeron desde Italia y lo plantaron en una escuela agropecuaria en el Tolima; desde entonces predomina en climas cálidos y fríos con una altitud desde 1200 hasta 1800 mts , y con temperaturas de entre 15 y 23 grados centígrados, Abundan los cultivos en zonas de Villavicencio, Guaviare y Tolima.

El mimbre tiene que descascarillarse y secarse, antes de su transformación. Los tallos pasan por un proceso de tratamiento donde se llevan a ebullición para conferirles elasticidad y hacerlas más fáciles de manejar, o sumergirlos en agua en promedio dos horas para su fácil manipulación; este material no dura tanto como la piedra o la arcilla, Según ehowenespanol (2017) pero los arqueólogos están convencidos de que los primeros pueblos ya hacían cestas hace miles de años; las cestas se han conservado gracias el aire seco de las antiguas pirámides de Egipto, por lo que estas tienen por lo menos 4.000 años de historia.

En la antigüedad no sólo se comercializaban los cestos físicamente, sino que también se negociaban las técnicas para crearlos y muchas diferentes tribus y culturas adaptaron los métodos de tejer cestería según los materiales y también sus necesidades. Está llegó a América en donde las tribus de nativos americanos hicieron cestas de mimbre en casi todas partes del continente con símbolos tejidos en ellas.

En Colombia esta actividad basándose en técnicas ancestrales y aplicando los conocimientos técnicos que han sido adquiridos a través del tiempo, elabora con el trabajo hecho con las manos objetos tejidos, útiles y estéticos haciendo nudos, amarres, uniones y entrelazados con fibras naturales, Según Banco de la Republica (2017) los Emberá (Comunidad Salinas) que vive en las

hoyas del río Atrato en el departamento del Chocó. Según Banco de la Republica (2017), el departamento de la Guajira (Comunidad Sucaramaná, cerca de Bahía Portete, Los indios Ika que habitan en la Sierra Nevada de Santa Marta, principalmente en la región del sur del macizo montañoso (comunidad Simunurwa), estas tribus han sido a través de la historia tejedores de canastos, mochilas, hamacas por dar algunos ejemplos.

A pesar de ser este un producto bondadoso con el medio ambiente, porque al terminar su vida útil se degrada y mantiene el equilibrio con la naturaleza, se ha visto desplazado por el plástico y ya no es un producto de primera necesidad como en otros tiempos cuando era utilizado por las mujeres para cargar sus mercados y otras necesidades. No obstante, es requerido por la sociedad para diferentes usos, canastos para arreglos florales, miniaturas en mimbre para recuerdos en eventos sociales, canastas en diferentes tamaños y modelos, cestos para ropa, hueveras, revisteras etc.

Esta demanda nutre la rotación del producto a nivel nacional y la suplen los departamentos como Tolima, Valle del Cauca y Cundinamarca, predominando los cesteros de Ibagué de donde se crearon numerosos talleres como LOS CANASTOS y COLMIMBRES, y de donde nace por pertenecer a estas familias el taller Cestería Mancilla que ofrece cestería fina, elegante y decorativa para floristería y Hogar en la zona de occidente específicamente en Funza-Cundinamarca.

MARCO TEÓRICO

Cestería es tanto el establecimiento en donde se elaboran y venden cestas de mimbre o de materiales semejantes, así como también la técnica de fabricar estos objetos. wikipedia (2017) El Cestero es quien trae esta tradición de sus familiares o ancestros.

El taller Cestería Mancilla es una empresa productora de Cestería para decoración ubicada en Funza- Cundinamarca, los miembros del grupo familiar Pulido Mancilla han decidido emprender este proyecto productivo.

En esta sistematización se plasma el plan de mercadeo, la estrategia de marketing Consiste en estudiar el mercado de clientes potenciales, aplicando la encuesta para conocer el nicho de mercado que apunta a este negocio, aplicando el modelo canvas, el árbol de problemas y haciendo la proyección de ventas para determinar ingresos.

MARCO LEGAL

LEY 36 DE 1984 LEY DEL ARTESANO EN COLOMBIA

DIARIO OFICIAL 36797 lunes 26 de noviembre de 1984

LEY 36 DE 1984

(noviembre 19)

por la cual se reglamenta la profesión de artesano y se dictan otras disposiciones.

El Congreso de Colombia,

DECRETA:

Artículo 1° Se considera artesano a la persona que ejerce una actividad profesional creativa en torno a un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y conforma a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas, dentro de un proceso de producción. Trabaja en forma autónoma, deriva su sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes o servicios útiles su esfuerzo físico y mental.

Artículo 2° Con el objeto de propiciar la profesionalización de la actividad artesanal, se reconocerán la siguiente categoría de artesano:

- a) Aprendiz;
- b) Oficial;
- c) Instructor; y,
- d) Maestro artesano.

Parágrafo. Artesanías de Colombia S.A., organismo adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico, indicará en cada caso, y con base en la capacitación o experiencia acreditada, a qué categoría artesanal corresponde la persona que ha solicitado el reconocimiento. Una vez producido éste, el solicitante tendrá derecho a recibir el documento que lo acredite como artesano.

Artículo 3° Facultase al Gobierno Nacional para que a través de Artesanías de Colombia S.A., organismo adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico reglamente y organice el registro de artesanos.

Parágrafo. La condición de artesano se acreditará mediante la inscripción en dicho registro.

Artículo 4° Para organizar el registro nacional de que trata el artículo anterior, el SENA elaborará un índice de oficios artesanales que comprenda aquellas actividades que por su naturaleza dará lugar a que quienes las desarrollen profesionalmente se inscriban como artesanos.

Artículo 5° La inscripción en el registro se cancelará por las siguientes causales:

- a) Renuncia del titular que figura inscrito en el registro;
- b) Fallecimiento del titular;
- c) En el caso de las personas jurídicas, es causa de su cancelación la liquidación y disolución de la sociedad.

Artículo 6° Con el propósito de exaltar la profesión artesanal y de promover la solidaridad de los artesanos, señálese el día 19 de marzo de cada año, como el día nacional del artesano.

Artículo 7° El Gobierno Nacional enaltecerá cada año, en su fecha clásica, a los mejores maestros artesanos, otorgando la “Medalla de la Maestría Artesanal”.

Artículo 8° El Instituto de Seguros Sociales establecerá los términos y condiciones necesarios para incluir dentro del régimen de Seguridad Social a las personas cuya actividad artesanal corresponda a alguna de las categorías contempladas en el artículo 3° de esta ley.

Artículo 9° Créase la Junta Nacional de Artesanías la que estará integrada por seis

miembros así:

- a) ¿Por el Ministro de Educación Nacional o su delegado, quien la presidirá;
- b) Por el Ministro de Desarrollo o su delegado ante la Junta Directiva de la Empresa ¿Artesanías de Colombia S.A.;
- c) Por el director del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA o su delegado;
- d) Por el director del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas o su delegado;
- e) Por dos delegados titulares con sus respectivos suplentes elegidos por gremios de artesanos legalmente constituidos.

Parágrafo. La Junta Nacional de Artesanías elaborará su reglamentación de acuerdo a la presente ley.

Artículo 10. Esta ley rige desde su sanción y deroga las disposiciones que le sean contrarias.

Dada en Bogotá, D. E., a los ... del mes de ... de mil novecientos ochenta y cuatro (1984).

PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE APRENDIZAJE

¿Cuáles deben ser las estrategias que se deben implementar en el plan de mercadeo para comercializar los canastos del “Taller Cestería Mancilla” en el Municipio de Funza?

IDENTIFICACIÓN DE ACTORES INVOLUCRADOS Y PARTICIPANTES

Wilson Danilo Pulido Alvarado Estudiante de último semestre de Administracion de empresas con 12 años de experiencia en Logistica y servicio al cliente artesano dependiente con proyección de independizarse a corto plazo.

Sonia Mancilla Tecnóloga Financiera, con diplomado en Gestión Comercial de la universidad del Rosario y certificado de Artesano por el Sena, con 9 años de experiencia en el área comercial de intangibles y tangibles, y 20 años de experiencia como tejedora artesana.

Vasados gestiopolis (2017) **Se realizó un análisis utilizando las fuerzas de Porter.**

Análisis de Nuevos entrantes

Los almacenes chinos, Éxito, Ecoplaza, mi centro

BAJA

Rivalidad entre competidores

Somos pioneros en el mercado

BAJA

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

La Bodega RDN, fabrica canastas en plástico para toda ocasión y servicio. Generando una amenaza, competencia directa

BAJA

Poder de negociación de los proveedores

Saben aumentar los costos a las fibras aduciendo fenómeno del niño, transporte, escasez. Etc. Exigiendo altos precios para sus insumos provocando aumentos en los costos de la empresa también disminuyendo la utilidad.

ALTA

Poder de negociación de los consumidores

En Funza el cliente regatea mucho los precios quieren comprar muy barato obligando a la empresa a reducir los mismos disminuyendo la utilidad.

BAJA

Conclusiones y recomendaciones fuerza de Porter

El mercado Local de Funza nos permite ingresar con nuestros productos si tenemos en cuenta que los nuevos entrantes no venden artesanías, representando estos una amenaza baja, sin embargo, los proveedores representan la amenaza por el alto costo en las fibras, lo cual se sopesa ofreciendo productos con fibras en oferta y aprovechando para mantener inventario de materia prima cuando estén las fibras a bajo precio. Los compradores representan amenaza BAJA,

porque tenemos una estrategia de marketing con la que manejamos bajos, medios y altos precios facultad que nos da el ser fabricantes.

ESTRUCTURA DEL MODELO DE RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA

VARIABLES, INDICADORES, HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS

Árbol de Problemas



Anexo A. Árbol de Problemas

Tipo de Investigación: Descriptivo.

Para el estudio de mercadeo se implementó un tipo de investigación Descriptivo, vasados en slideshare (2017) con el fin conseguir descripciones generales de la situación de la empresa y clasificar las estrategias para comercializar los canastos.

Método de investigación: Cualitativo y Cuantitativo

Para describir los pensamientos, opiniones y sentimientos del mercado Se implementó la investigación con encuestas (sexo, edad, estrato, gustos). Y para registrar el comportamiento en el entorno habitual del sujeto, se implementó la investigación observacional (ferias artesanales, visitas a comerciantes del sector, observando la rotación de productos en épocas de temporada).

Población y muestra:

Basados en datos (2017) De una población de 76.742 habitantes de Funza, se realizaron 73 encuestas a quienes se aplicó la IAP tomada de youtube (2017) (investigación de acción participativa) del autor Orlando Fals Borda, se formularon preguntas con el fin de reconocer las necesidades razonables de los clientes potenciales.

Para determinar la elección de la MUESTRA a partir de la población de Funza de 76.742 habitantes

Se utiliza la siguiente formula: Tomada de wordpress (2017)

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

N = Total de la población 76.742

Z α = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 – p (1-0.05 = 0.95)

d = precisión use un 5%

$$n = \frac{76742 * 1,96^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 * (76742 - 1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95}$$

$$n = 14003,57319$$

$$192,034976$$

$$n = 72,92199309$$

n= A **73** personas se tendrán que estudiar de una población de 76742 habitantes

1. Para la población de Funza de (N) 76742 habitantes se debe realizar 73 encuestas para mostrar la factibilidad y viabilidad de la creación de la empresa

Buen día, con el fin de analizar la viabilidad de crear una empresa de Cestería le agradecemos colaborar con las respuestas a las siguientes preguntas. La siguiente encuesta se hace con el fin analizar la viabilidad de la creación de la empresa "Cestería Mancilla" en el Municipio de Funza.				
Edad:	20 A 30 ()	31 A 40 ()	41 A 50 ()	Más de 50 ()
Estrato Económico:	1 ()	2 ()	3 ()	4 ()
Sexo:	F: ()	M: ()		
Usaría Cestería en Mimbres:	Fruteros ()	paneras ()	canastas para huevos ()	
Cada cuanto compraría un canasto?:	Cada mes: ()	Cada dos meses: ()	Cada año: ()	
Para que compraría un canasto:	uso personal ()	para regalar ()		

Anexo B. Encuesta

Análisis de la información



Anexo C. Análisis resultado de la encuesta

Modelo de negocio CANVAS



Anexo D. Modelo Canvas

Se hizo uso de herramientas claves para identificar el nicho de mercado en Funza, como el modelo canvas, el árbol de problemas y la encuesta. Con los indicadores se realizó la proyección de ventas.

MATRIZ DE PLANEACIÓN

MATRIZ DE PLANEACIÓN (DIAGRAMA DE GANTT): tomado de minsa (2017) Concebido por Ing, Henry L Gantt 1910. 1915. Vigila actividades, el cumplimiento del proyecto, determina avance, asigna responsabilidades.

NOMBRE PROYECTO	PLAN DE MERCADO PARA COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS DEL "TALLER CESTERÍA MANCILLA"																																															
	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE							
Nº Actividad semanal	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Investigar al consumidor, demanda.	█	█	█	█																																												
Realizar encuestas para mostrar la factibilidad y viabilidad de el estudio de mercado para la					█	█																																										
distinguir características, atributos, tamaño, materiales, pinturas, acabados del producto, resultado del analisis del consumidor y la demanda.							█	█	█	█																																						
realizar analisis de costo para la fijación del precio.									█	█	█	█																																				
implementación de producto y precio													█	█																																		
Tomar la desición acerca de que estretegia de publicidad y promoción.															█	█																																
adquirir y hacer uso de los medios de comunicació aptos para el negocio, fan page, pagina en internet, periodico alcaldía funza, emisora funza o tv funza.															█	█	█	█																														
se toma la desición de logistica y transporte.																																																
se realiza la proyección de ventas.																																																
se ejecuta la acción.																																																
se presenta la practica profesional																																																
inicio de la sistematización de la practica																																																
presentación de la sistematización como opción de grado																																																

Anexo E. Diagrama de Gannt

MODELO DE DIVULGACIÓN DE LA EXPERIENCIA

Estrategia publicitaria puntualmente a los estratos de mayor aceptación el 3 y el 4, y a las edades interesadas en estos productos de 31 a los 50 años, y a las mujeres que son quienes más se inclinan por la decoración con cestería; Para esta se realizó la difusión del taller se abrió la fan page en Facebook, se ofertó por la app olx, se abrió la página web, esto en cuanto a medios tecnológicos.

En la parte presencial se imprimieron tarjetas de presentación y volantes que se repartieron en los barrios de los estratos propios del nicho de mercado que arrojó la encuesta como Zuame, sector de villa paúl, prados de san Andres, centro, y portales de Funza entre otros.

Se acondicionó el local ubicado en la cra 6 23 70 con su respectivo aviso y pendones, con su logo e imágenes atractivas al público.

Se implementó la estrategia de dar precio de fábrica por pedidos hechos al por mayor en las épocas del día de la madre, día de la secretaría, navidad y el día de amor y la amistad.

RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA

MOMENTOS HISTÓRICOS Y EXPERIENCIAS

Año 2009. Llegada al municipio de Funza.

Año 2009 a 2013 se inicia un crecimiento de la población en Funza.

Año 2013 a 2014. Se moderniza la infraestructura del comercio, se vuelve más dinámico con la llegada de centros comerciales, almacenes de cadena, locales chinos etc.

Año 2013 Se empieza a madurar la idea de tejer cestería en la ciudad.

Año 2013 a 2014 Se inicia con el proyecto escrito en la universidad.

Año 2014 se hace el Primer contacto con el proveedor y compra de materia prima, también de herramientas para la ejecución del primer muestreo de canastos.

2014 a 2015 se teje un lote de 100 canastos con el objetivo de participar en las ferias artesanales.

Año 2015 a 2016 Contacto con la presidenta de la asociación de las ferias en el parque de la ciudad de Funza y Participación en la feria artesanal de diciembre de este año. Sacando un pedido aproximadamente de 100 canastos en la temporada navideña con buena demanda logrando hacer el primer sondeo de cliente potenciales.

Año 2017. se presenta el proyecto puesto en marcha como práctica profesional, en el primer periodo del 2017, y se presenta la sistematización de la práctica profesional como opción de grado logrando ejecutar el plan de mercadeo del taller.

PRINCIPALES HITOS O HECHOS RELEVANTES (A LA VOZ DE LOS PARTICIPANTES.

Experiencia de Sonia Milena Mancilla Navarro: Perteneciente a familia de artesanos de la ciudad de Ibagué-Tolima. Conocedora de los procesos en la elaboración de canastos desde la adquisición de los materiales como el mimbre, el proceso que se debe hacer a este para ser tejido, el proceso del tejido, de pintura, de secado, de comercialización, venta y distribución. Ya que cuenta con una experiencia hace análisis de mercado en la ciudad de Funza, se contacta con la casa de la cultura, con las asociaciones de las ferias artesanales en donde se afilia, teje un lote de cestería y participa exponiendo canastos para el hogar ofreciendo y vendiendo los mismos con buena oferta. Descubre que no es el mercado en donde debe estar porque la feria artesanal no es donde participan 100% artesanos sino comerciantes de cachivaches por lo que se retira.

Analiza el comportamiento del mercado para temporadas en locales como LAS MARGARITAS panadería prestigiosa de Funza en donde vende para la temporada de diciembre de 2016 canastas para anchetas, y en la placita campesina en donde también ofrece cestería para la temporada de diciembre de 2017 conociendo los perfiles y los gustos de estos clientes potenciales.

Experiencia de Wilson Danilo Pulido Alvarado:

A partir de la inquietud de permanecer en el tiempo con la tradición de la cestería de Sonia Mancilla nació la iniciativa de estudiar Administración de Empresas para poder crear el taller cestería Mancilla.

Participando activamente en las ferias artesanales de la ciudad de Funza vendiendo cestería, evidenciando allí la necesidad que hay en el municipio de ofertar cestería fina, bonita y de calidad.

Enfocándose en todos los trabajos de la universidad en torno a la creación del taller cestería mancilla con el propósito de poner en marcha este taller y ofrecer este producto. En las ferias se toma la decisión de trabajar independiente, sin asociaciones, de generar empresa, generar empleo, y de continuar con la tradición de la cestería, llegando a este punto cumbre de presentar la práctica profesional y la sistematización de experiencias con enfoque en el plan de mercadeo del taller cestería mancilla.

APRENDIZAJES

APORTES SIGNIFICATIVOS DE LA EXPERIENCIA EN LO HUMANO

Uno de los aspectos relevantes en el plan de mercadeo fue la encuesta realizada, que fue muy enriquecedora por la generosidad de los clientes potenciales; quienes retroalimentaron de manera significativa superando todas las expectativas acerca de la investigación del mercado.

Se desarrollaron habilidades de trabajo en equipo, liderazgo y buenas relaciones interpersonales para conseguir el logro de las metas empresariales.

APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO SOCIAL

Con miras a recibir recíprocamente de la generación de este proyecto productivo una enseñanza en lo social se eligió trabajar con el autor Orlando Fals Borda, quien combina dentro de la Investigación de Acción Participativa (IAP) dos procesos, basados en youtube (2017) el de conocer y el de actuar. Esta metodología de acción participativa presenta las características viables para transformar realidades, su foco es la práctica social, cualitativa, y la realizan los implicados. A partir de esto nos ubicamos como sujetos en la investigación de mercados al igual

tratamos como sujetos a los encuestado evitando las jerarquías para percibir mejor las necesidades razonables de los clientes.

Capacitar y ofrecer empleo a habitantes de la región inicialmente en temporadas.

Para las temporadas de navidad, amor y amistad y otra se planea la contratación y capacitación a madres cabeza de familia para que estas generen ingresos adicionales para ellas y núcleo familiar.

El impacto ambiental a futuro por cuenta de la empresa que aparte de trabajar con mimbre de cultivo, respetando la flora, se verá beneficiado con el proyecto de trabajar con materiales reciclados, tejiendo igual cestería a mano

APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO ECONÓMICO O TÉCNICO

Otro aspecto relevante es la puesta en marcha de la página web en la cual se interactuó con clientes fuera de Funza lo que nos hace pensar en un crecimiento a mediano plazo y nos esmera a realizar un continuo trabajo con los motores de búsqueda con el fin de atraer más clientes.

Otro aspecto relevante en la reconstrucción de la experiencia fue crear los productos para subir el contenido grafico a la página web ya que se cumplió con la expectativa de que fueran productos atractivos, necesarios para el consumidor final, decorativos y asequibles.

Un aporte significativo es el de disponer de liquidez produciendo rendimientos.

PRINCIPALES APRENDIZAJES EN PARA EL PERFIL PROFESIONAL

Se aprendió a identificar los gustos y necesidades de los habitantes de la región teniendo en cuenta el sexo, estrato y edad para implementar una adecuada estrategia de la oferta.

Se aprendió a diseñar una estrategia de venta y precios creando portafolio de servicios favoreciendo al comprador final.

Se aprendió a Identificar puntos estratégicos para puesta en marcha del proyecto.

Se aprendió a Establecer la cantidad de materia prima e insumos a utilizar por producto y por tiempo de producción, así como también disponer en el área de trabajo de un espacio para las maquinas necesarias para la manufactura como la maquina sinfín, el compresor, etc.

Se aprendió a manejar eficientemente la liquidez con el fin de superar el costo del patrimonio invertido trabajando con el mínimo riesgo.

Implementar una adecuada planificación, organización y control de los recursos y áreas que conforman a un proyecto productivo.

APRENDIZAJES ABORDADOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SOCIALIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

Se aprendió a promover la innovación tanto tecnológica como empresarial.

Se aprendió a reducir las barreras de acceso al sistema financiero.

Se aprendió a dar manejo administrativo para cumplir con los requisitos para la creación del proyecto productivo.

Se aprendió a trabajar con valores corporativos.

CONCLUSIONES

Se concluye con complacencia que la ciudad de Funza es un nicho de mercado apto y factible para aplicar las estrategias del plan de mercadeo, ya que se arrojan resultados positivos en el estudio de mercadeo SI.

Se implementan las estrategias de Publicidad con la creación de la página web, la fan page, la difusión por medios de comunicación como la radio local. Así como también haciendo uso de medios escritos como volantes y tarjetas de presentación daremos a conocer a modo masivo el taller y así atraer clientes potenciales.

Si se implementa la estrategia de precio que por ser fabricante permite tener un margen mayor de descuentos a los clientes que pretenden comprar a precios más bajos, a quienes lo les interesa se le maneja el precio establecido.

Y la estrategia de producto y promoción del mismo es viable ya que se ofrecen productos con promoción cuya materia prima ha salido a precios bajos y permite con la misma calidad ofrecer con promoción una gama diferente pero útil y de lujo canastos como los que a continuación presento.

REFERENCIAS

- artesaniasdecolombia. (15 de octubre de 2017). *http://artesaniasdecolombia.com.co*. Obtenido de <http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Contenido/ListaTag.jsf?tag=Cester%C3%ADa>
- Banco de la Republica. (15 de octubre de 2017). Obtenido de Banco de la Republica.org: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/geografia/geofraf1/tejido.htm>
- datos. (15 de octubre de 2017). *datos.gov*. Obtenido de <https://www.datos.gov.co/Cultura/Datos-b-sicos-del-Municipio-de-funza/tpsm-g76q/data>
- ehowenespanol. (15 de octubre de 2017). Obtenido de ehowenespanol.com: http://www.ehowenespanol.com/historia-cestas-mimbresobre_336023/
- Eurored. (15 de 11 de 2017). *Eurored.cu*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/Cester%C3%ADa>
- gestiopolis. (15 de octubre de 2017). *gestiopolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/modelo-competitividad-cinco-fuerzas-porter/>
- minsa. (15 de octubre de 2017). *minsa.gob*. Obtenido de <http://www.minsa.gob.pe/dgsp/observatorio/documentos/herramientas/DiagramadeGantt.pdf>
- slideshare. (15 de octubre de 2017). *slideshare.net*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/huelgosangelica/proyecto-de-grado-artesanas-2012-0928>
- unesco. (15 de octubre de 2017). *unesco.org*. Obtenido de http://www.unesco.org/culture/natlaws/media/pdf/colombia/colombia_ley_36_19_11_1984_spa_orof.pdf
- wikipedia. (15 de octubre de 2017). Obtenido de wikipedia.org: <https://es.wikipedia.org/wiki/Cester%C3%ADa>
- wordpress. (15 de octubre de 2017). *wordpress.com*. Obtenido de wordpress.com
- youtube. (19 de octubre de 2017). *youtube.com*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=op6qVGOGinU>

ANEXOS

Anexo A. Árbol de Problemas	10
Anexo B. Encuesta.....	12
Anexo C. Análisis resultado de la encuesta	13
Anexo D. Modelo Canvas.....	13
Anexo E. Diagrama de Gannt	14