



Bitácora Comercial 2020

ATANE - Cauca, Popayán

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.



El progreso
es de todos

Gobierno
de Colombia
Mincomercio



LÍNEA ÉTNICA

Apoyo y Fomento a la Actividad Artesanal de las Comunidades o Grupos Étnicos,
como Expresión de sus Economías Propias a Nivel Nacional.

BITÁCORA COMPONENTE COMERCIAL

ATANE

Cauca, Popayan
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Paula Andrea Enciso
2020

SUR
ANDINACauca
Popayán

Nombre Comercial: Atane
Número de artesanos: 10
Asesor Comercial: Paula Andrea Enciso



Foto tomada por: Gabriela pertiaga
Descripción y lugar: Grupo Atane

CRITERIOS DE AUTO-EVALUACIÓN

Definición de costos y precios de ventas: De 1 a 10 ¿Cuentan con una estructura para definir precios justos.?

Manejo de registros: De 1 a 10 El grupo artesanal registra información relacionada a manejo de cuentas, inventarios, presupuesto para eventos, agenda de clientes, entre otros.

Canales de comercialización: De 1 a 10 ¿Cuáles son los principales canales de venta? ¿Redes sociales? Sus principales ventas son a nivel local, regional y/o nacional

Atención al cliente: De 1 a 10 ¿Cómo es la atención con el cliente? ¿Los artesanos tienen habilidades comerciales?

Formalización Empresarial: De 1 a 10 ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación, fundación, corporación? O esta en proceso de formalizarse como empresa

Gestión de recursos: De 1 a 10 ¿El grupo gestiona alianzas y recursos con otras entidades locales o nacionales que fortalezcan la actividad artesanal ?

Discurso de ventas: De 1 a 10 Los artesanos manejan un discurso de ventas claro que cuente la historia de los productos al omento de venderlos

Ventas e ingresos: De 1 a 10 ¿El grupo maneja el registro de ventas? En el 2019 ¿cuales fueron sus ventas totales?

AUTO-DIAGNÓSTICO



FECHA DE
REALIZACIÓN: 14 MAYO 2020

6,25
10

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 250.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 25.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 120.000 a 250.000
<p>¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Estudiantes de áreas varias, cuidado de chagra, actividades del hogar</p>	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <u>X</u> ¿Les interesa formalizarse? Si <u>X</u> No ___ ¿Por qué? Están interesadas pero el grupo aún necesita fortalecerse organizativamente para responder a las responsabilidades del manejo de una empresa</p>	
<p>¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? Se encuentra actualizado con la actividad 8299</p>	Observaciones:
Ventas totales año 2019: \$700.000	

ACTIVIDADES A DESARROLLAR CON LA COMUNIDAD

Intervenciones planteadas desde el componente comercial, considerando las estrategias necesarias para la mitigación del impacto en la económica artesanal.

Asesorías virtuales

- Socialización plan de trabajo
- Autodiagnóstico
- Prepárese para el futuro
- Finanzas personales
- Discurso de ventas
- Refuerzo discurso de ventas
- Revisión de precios, inscripción Market place
- Inventario de producto
- Refuerzo inventario de producto
- Costos de producción
- Costos de producción prototipos parte 2
- Revisión Costos de producción parte 3
- Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño
- Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

-
-
-
-

Intervención: 1

Fecha: 14 /05/ 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Socialización plan de trabajo y autodiagnóstico

Interlocutor: Gabriela Petriaga

Alcance: 10

Formato digital en el que se envía: Whatsapp y llamada

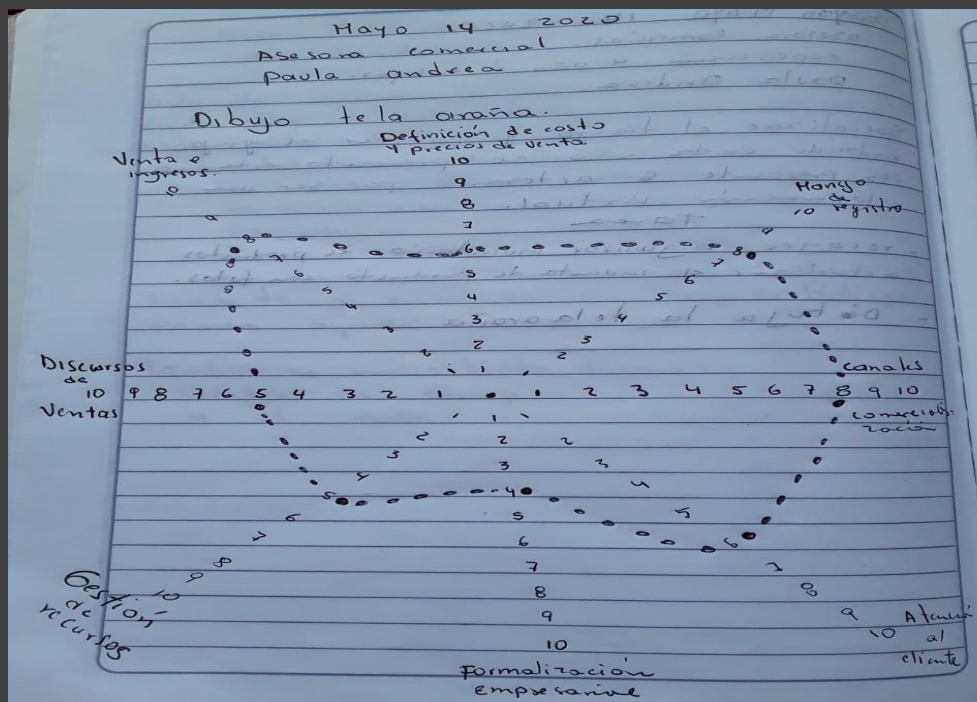


Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Autodiagnóstico grupo, Popayán.

Objetivo: Socializar el plan de trabajo y actividades planeadas para el grupo artesanal Atane

Desarrollo: Con las artesanas se presento el plan de trabajo y se realizaron preguntas diagnosticas sobre la experiencia del grupo en la vigencia 2019, las artesanas manifestaron que quieren fortalecer las habilidades en el proceso de fijación de precios, manejo de inventarios y tienen interés de aprender sobre canales de comercialización como las redes sociales, y el manejo de un catalogo de producto.

Se identifica que el grupo no cuenta con estandarización de medidas, y poseen mucho producto del que solo tienen 1 referencia de producto.

Material pedagógico utilizado: Bitacora.

Actividad planteada para desarrollar: Se llego al compromiso con el grupo artesanal para realizar la actualización del inventario con las referencias nuevas que han salido de procesos creativos de las artesanas.

Logros:

- Autodiagnóstico

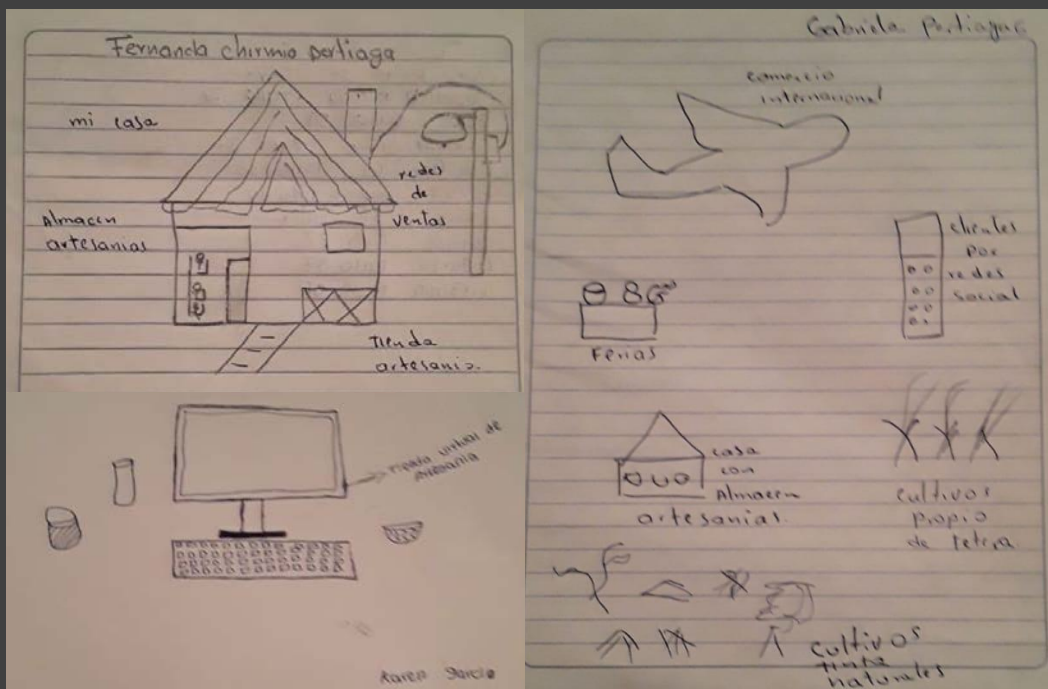
Intervención: 2**Fecha:** 04 / 06 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Prepárese para el futuro**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Mapa de oportunidades, Popayán.

Objetivo: Socializar con el grupo artesanal herramientas para la comercialización virtual.

Desarrollo: Con la temática de la asesoría se desarrollo con el grupo la revisión de cuales eran sus principales desafíos para la comercialización de los productos en el contexto COVID-19, las artesanas mencionaron que una oportunidad ha sido las asesorías que han recibido por parte del programa, y se encuentran interesados en fortalecer el uso de herramientas digitales como canales de comercialización, dado que ellas cuentan que sus productos pero no tienen un canal de venta definido a demás de las ventas locales.

Una de las principales barreras del grupo es la falta de materia dado que tiene que traerla del pacifico con familias en territorio para la elaboración de producto, motivo por el cual tienen algunos con tintes artificiales para darle el significado a las piezas.

Igual, consideran necesario concientizar a los clientes de la cultura, vida y el deseo de generación de ingresos con la comercialización de los productos.

Material pedagógico utilizado: Presentación “Prepárese para el futuro”

Actividad planteada para desarrollar: Mapa mental con oportunidades para el grupo en respuesta al COVID-19

Logros:

- El grupo realizo un mapa de identificación de oportunidades que contienen las apuestas de mejor de comercialización de sus productos teniendo en cuenta el uso de herramientas virtuales.

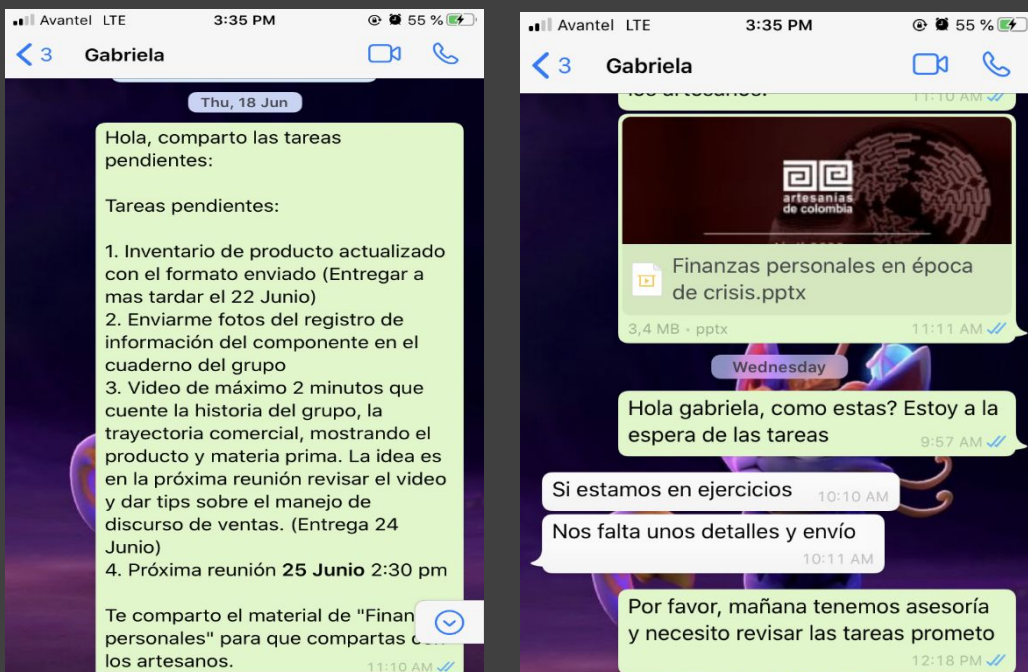
Intervención: 3**Fecha: 16 / 06 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Finanzas personales en tiempo de crisis**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Finanzas personales en tiempo de crisis, Popayán.

Objetivo: Asesorar al grupo artesanal sobre el manejo de las finanzas personales en tiempos de crisis.**Desarrollo:** Se compartió con el grupo la importancia del manejo responsable de las finanzas teniendo en cuenta los ingresos y gastos promedio a nivel personal (como ejemplo) para aterrizar el tema con el manejo de los recursos del grupo artesanal. Para ello se tuvo en cuenta conceptos como ingresos fijos y variables, gastos fijos y variables, tipos de ahorro, metas y tiempos para alcance de metas según las finanzas del grupo. Actualmente el grupo cuenta con un fondo común con un monto a la fecha (16 junio) de \$830.000 COP, en la cuenta bancaria personal de Karen la artesana tesorera. Se les explica que es importante determinar metas claras para el manejo del recurso y alimentarlo según los acuerdos de la creación del fondo en el 2019.

Igualmente se les explica los cobros mínimos que realizan los bancos por los tipos de cuenta, para que los artesanos tengan el panorama claro sobre el manejo de este dinero.

Material pedagógico utilizado: Presentación finanzas personales en tiempo de crisis.**Actividad planteada para desarrollar:** Socializar información con los artesanos. Se retomara el tema de fondo comunitario para organizar metas del grupo artesanal**Logros:**

- Las artesanas Karen y Gabriela reconocen la importancia del manejo responsable de los recursos económicos y el ahorro para diferentes tipos de metas y proyectos personales y del grupo artesanal.

Intervención: 4**Fecha: 26 / 06 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Discurso de ventas**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada

The screenshot shows a WhatsApp video call interface. At the top, there are icons for camera, microphone, and a red call icon. The main video area shows a woman with glasses. Below the video is a slide titled '4 PASOS para construir un DISCURSO COMERCIAL'. The slide is divided into four numbered steps:

- 1 PRESENTACIÓN**: Decir el nombre completo, la comunidad y el grupo artesanal. Contar sobre la marca y las personas que lo componen.
- 2 HISTORIA**: Contar de forma sencilla y no extensa la historia que representa el grupo. Hilar la historia cultural con el grupo para dar cuenta del significado.
- 3 PRODUCTO**: Mostrar el producto. Detallar el proceso productivo (materia prima, transformación, conocimientos comunitarios y resultados).
- 4 COMUNICACIÓN**: Finalizar con formas y redes de contacto (teléfono correo electrónico y redes sociales).

At the bottom of the slide, there is the ETNIAS logo and the text 'El progreso es de todos'.

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Mapa de oportunidades, Popayán.

Objetivo: Se socializó con el grupo artesanal los tips para el discurso de ventas de la marca.

Desarrollo: Se compartió con las artesanas los pasos para generar un discurso de ventas que relacione la trayectoria del grupo, el portafolio de producto y la historia que tienen cada una de las piezas artesanales que comercializan. Para ello se les compartieron tips de comunicación y contenido para que el grupo pueda fortalecer sus habilidades comerciales en los diferentes espacios con los que tiene acercamiento a sus principales clientes.

Se utilizaron casos y situaciones presentadas en ferias comerciales con la finalidad de preparar a los artesanos para espacios de negociación. Así como de apropiación y enseñanza a los clientes sobre los productos artesanales étnicos.

Material pedagógico utilizado: Infografía discurso de ventas

Actividad planteada para desarrollar: El grupo se compromete a compartir un video de no más de 3 minutos con el discurso de ventas a nombre de la marca ATANE para respectiva retroalimentación.

Logros:

El grupo reconoce situaciones y experiencias en sus acercamientos comerciales y sustentan la importancia de manejar un discurso de ventas que diferencie la marca en relación a otros grupos artesanales que ofertan productos similares.

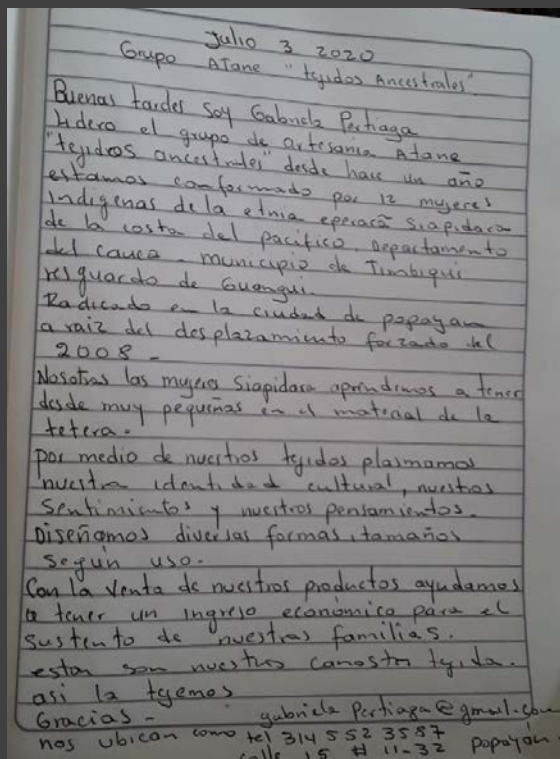
Intervención: 5**Fecha: 07 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Refuerzo Discurso de ventas**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Discurso de ventas, Popayán.

Objetivo: Retroalimentar al grupo con las tareas de discurso de ventas

Desarrollo: Se realizó una asesoría con el grupo artesanal teniendo en cuenta los lineamientos dados en la anterior asesoría para la construcción de un discurso de ventas, el grupo compartió un guion y un primer video con la participación de dos artesanas, se realizaron recomendaciones de manejo de tono de voz, acercamiento y posición de la cámara, y se explicó que el discurso de ventas debe ser una conversación fluida con el cliente dados por los diferentes momentos de negociación, a lo que ellas mencionan que "les dio mucha pena" estar frente a la cámara.

Se rescata que en el video 1 se evidenció una clara descripción del proceso de elaboración de los productos teniendo en cuenta la historia que tienen detrás, siendo este un elemento importante para enganchar y educar a los clientes sobre este tipo de productos. Se compartieron tips de mejora para que los artesanos presenten una 2da versión del video.

Material pedagógico utilizado: Infografía discurso de ventas

Actividad planteada para desarrollar: El grupo presentará una 2da versión de video con los tips dados, e incluirá procesos de manejo de materia prima con el apoyo de las artesanas que se encuentran en territorio, así mismo se planteó una participación más activa de la artesana Karen en la segunda versión.

Logros:

- Guion de discurso de ventas
- Primera versión de video – discurso de ventas

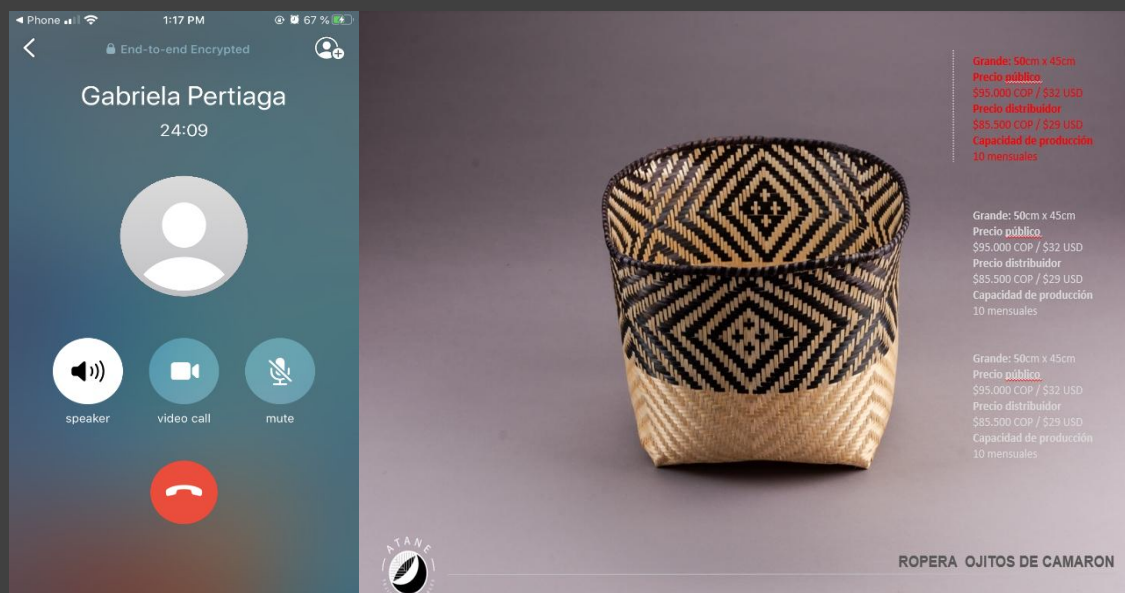
Intervención: 6**Fecha: 21 / 07 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Se realizó actualización de catalogo de productos, lista de precios e inscripción a Market place
Interlocutor: Gabriela Petriaga**Alcance: 10****Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Inscripción Market place, Popayán.

Objetivo:

- Actualizar la lista de precios y catalogo de producto
- Inscribir al grupo a Marketplace

Desarrollo: Se acompañó al grupo con la actualización de precios y productos en el catalogo y lista de precios para aplicar a la postulación de la feria virtual Market Place, se revisaron cada una de las referencias con las que cuentan en stock corte Julio 2020, y se incluyeron dentro del catalogo.

Con el apoyo del equipo de diseño se incluyeron fotografías de productos que han tenido mayor rotación en los espacios comerciales a los que han asistido como ATANE.

Se diligencio la lista de beneficiarios y datos del artesano representante para la actividad, igualmente se explico al grupo los requisitos para participar de la feria y se les indico que es un proceso de filtro y evaluación que cuenta con lineamientos propios para lo que esperan resultados a la postulación, y según el caso iniciar el proceso de logística y preparación.

Material pedagógico utilizado: Lista de precios y catalogo de producto**Actividad planteada para desarrollar:** N/A**Logros:**

- Inscripción a Market Place
- Actualización lista de precios ATANE
- Actualización catalogo de producto ATANE

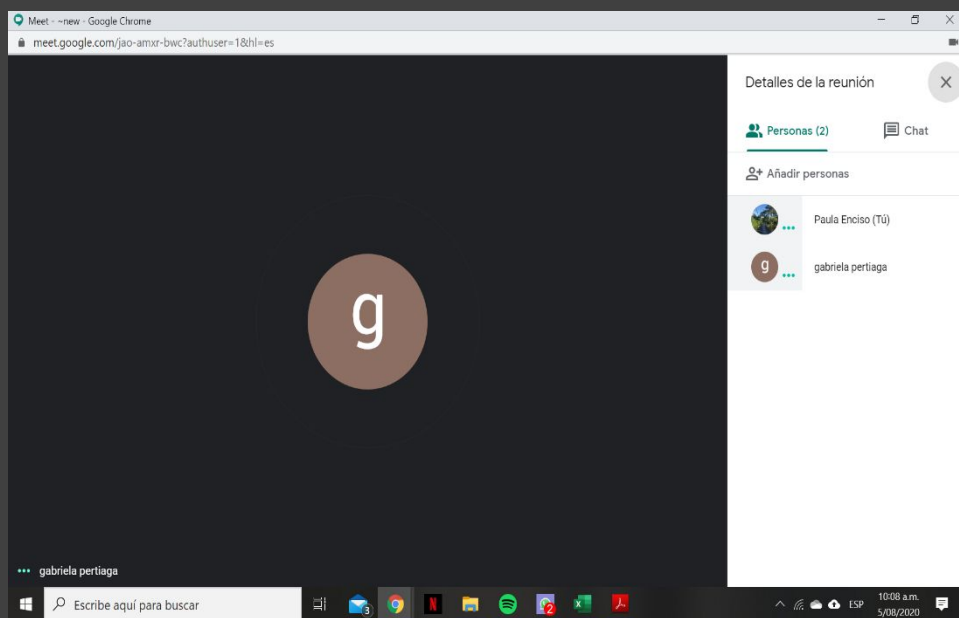
Intervención: 7**Fecha: 05 / 08 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Inventario de producto**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance: 10****Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Inventario de producto, Popayán.

Objetivo: Socializar la importancia del manejo y actualización de un inventario de producto.

Desarrollo: Se consulto con los artesano como han manejado los inventarios entendiendo la asesoría que tuvieron en el año 2019, manifestaron que tenían algunas referencias creadas pero que no realizan una actualización constante del inventario. En la asesoría, se les indico la importancia de una actualización mínimo cada quince días o al mes registrando el movimiento de los productos vendidos y los productos elaborados.

En la revisión de la estructura del inventario del grupo, se evidencio que tienen muchas referencias y varias escalas de tamaños como por ejemplo: mediano 1, mediano 2 dado que no tienen una estandarización de medidas en sus proceso. Se les explico la dificultad para la fijación de precios y manejo de información por la debilidad en asociación de tamaños y estándares de medidas.

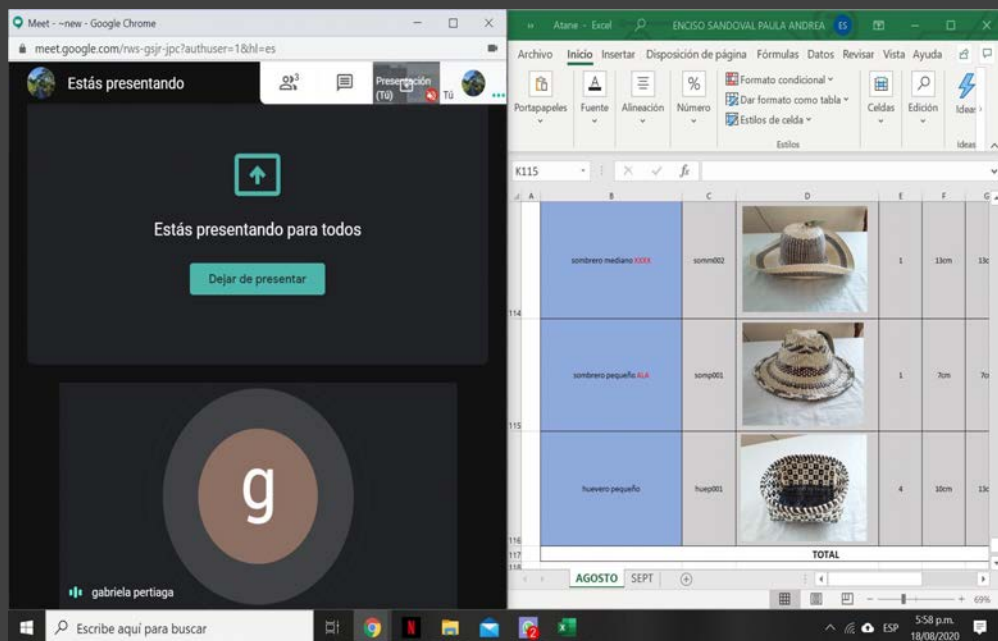
Se les pidió que actualizaran el inventario con las referencias actuales e imágenes de referencia según cada producto para revisar como realizan el registro.

Material pedagógico utilizado: Inventario de producto

Actividad planteada para desarrollar: Ajustar referencias de producto y actualizar el inventario de Agosto.

Logros:

- Identificación de referencias de producto

Intervención: 8**Fecha: 21 / 08 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Refuerzo inventario de producto**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada**Objetivo:** Reforzar el manejo de inventario de producto y actualización de la información.**Desarrollo:** Se reviso con el grupo artesanal el manejo del inventario con el formato compartido en la asesoría anterior, se evidencio un mejor manejo de la información y se realizaron ajustes a algunas referencias.

Se recomendó la actualización permanente del catalogo teniendo en cuenta los colores disponibles según cada referencia. La persona a cargo de esta manejo es Karen Yuli García.

Material pedagógico utilizado: N/A**Actividad planteada para desarrollar:** Actualizar mensualmente el inventario de producto.**Logros:**

- Ajuste de referencias de producto
- Creación de referencias de producto
- Ajuste de formato para registro de inventario de producto

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Refuerzo inventario de producto, Popayán.

Intervención: 9**Fecha: 2 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Costos de producción****Interlocutor: Gabriela Petriaga****Alcance: 10****Formato digital en el que se envía: WhatsApp, Meet y llamada**

Foto tomada por: Gabriela Petriaga
Descripción y lugar: Costos de producción

Objetivo: Socializar el proceso de costeo y fijación de precios

Desarrollo: Se compartió con la artesana líder la guía de costos y precios para comenzar el modulo 1 relacionado a los costos de producción explicando los puntos a tener en cuenta para fijar un precio, para este ejercicio se le pidió la artesana información de 1) tiempo de elaboración, 2) Cantidad de materia prima y valor (tiras, cogollos) para determinar los costos de producción de los prototipos a las líneas de co-diseño 2020.

Con esta información se compartieron lineamientos para tener en cuenta el control de tiempos de elaboración y contabilización de materia prima y tintes según los casos en los que aplique. En este primer ejercicio se validó con los artesanos el costo de producción sacado por el grupo artesanal y el identificado en conjunto con la asesoría dando recomendaciones de mejora para fortalecer este proceso.

Material pedagógico utilizado:

- Guía de costos y precios
- Podcast 1 y 2 soporte e la guía de costos y precio

Actividad planteada para desarrollar: Validar los costos de producción de prototipos

Logros:

- Identificación de precios de materia prima e insumos.
- Explicación de proceso al grupo artesanal.

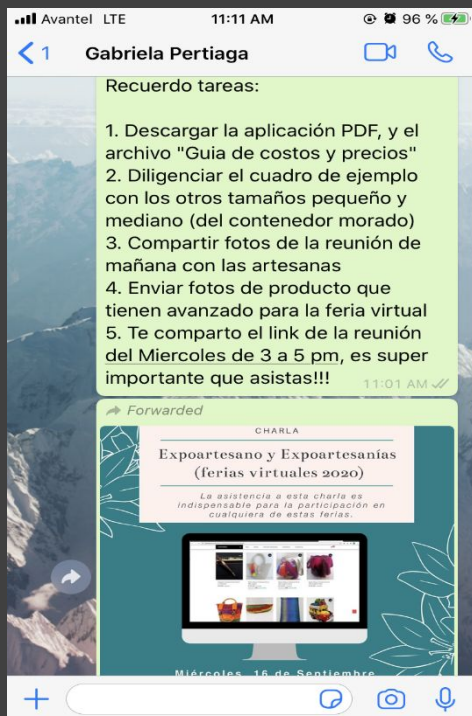
Intervención: 10**Fecha: 12 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos de producción prototipos parte 2**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Costos de producción prototipos parte 2

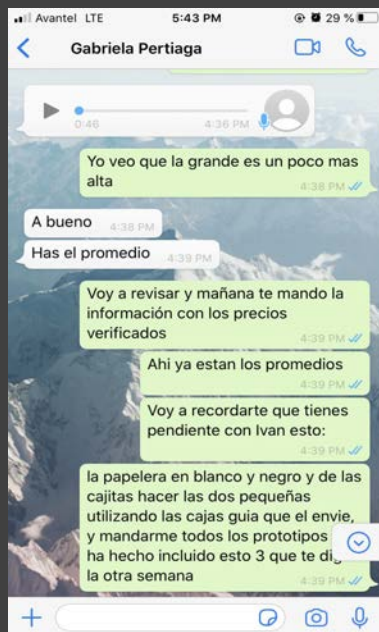
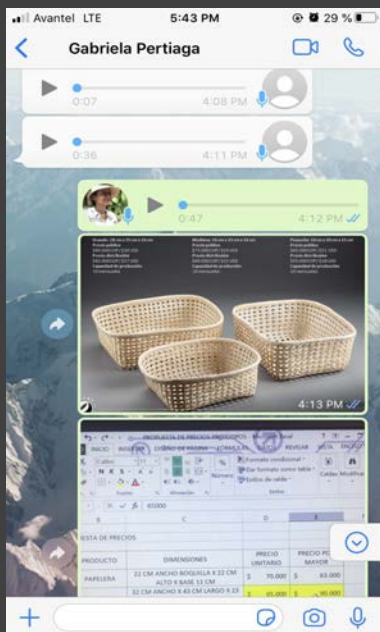
Objetivo: Revisar los lineamientos para fijación de costos y precios

Desarrollo: Con el grupo artesanal se realizó retroalimentación sobre el costeo de productos de las líneas de producto, se identificó que no incluyen entre los costos indirectos el tema de transporte y/o envío y no es tan clara la fijación de la ganancia ya que se afecta cuando se propone venta de producto al por mayor. Para eso se revisó con el ejemplo de contenedor de 20 cm x 30 cm y se solicitó diligenciar la información restante en acuerdo con el resto de las artesanas.

También se le pidió a Gabriela que revisara la guía de costos y precios con el fin de aclarar dudas sobre el proceso de fijación. Este será un caso práctico para replicar con el resto de líneas de producto.

Material pedagógico utilizado: Guía de costos y precios.**Actividad planteada para desarrollar:** Ajustar los costos y precios del prototipo de 20 cm x 30 cm**Logros:**

- Revisión de proceso de costos y precios
- Retroalimentación de proceso de costeo.

Intervención: 11**Fecha: 18 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Revisión Costos de producción parte 3**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada**Objetivo:** Revisar los costos de producción de prototipos.

Desarrollo: Se realizó una asesoría recopilando información acerca de los tiempos de elaboración y costos de materia prima siguiendo las tareas asignadas en las asesorías anteriores, con esta información se validaron los diseños propuestos para la vigencia y se acordaron los precios para compra teniendo en cuenta los costos de producción, y la ganancia haciendo un énfasis al grupo en la necesidad de incluir de los costos de producción los gastos en transporte y/o envío en cada línea de producto para mejorar su proceso de fijación de precios.

La líder artesanal se comprometió a socializar la propuesta de precios con el grupo artesanal y enviar los prototipos pendientes al equipo de diseño.

Material pedagógico utilizado: Guía de costos y precios**Actividad planteada para desarrollar:** Realizar lista de precios**Logros:** Aprobación de propuesta de precios por el grupo artesanal

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Revisión Costos de producción parte 3, Bogotá

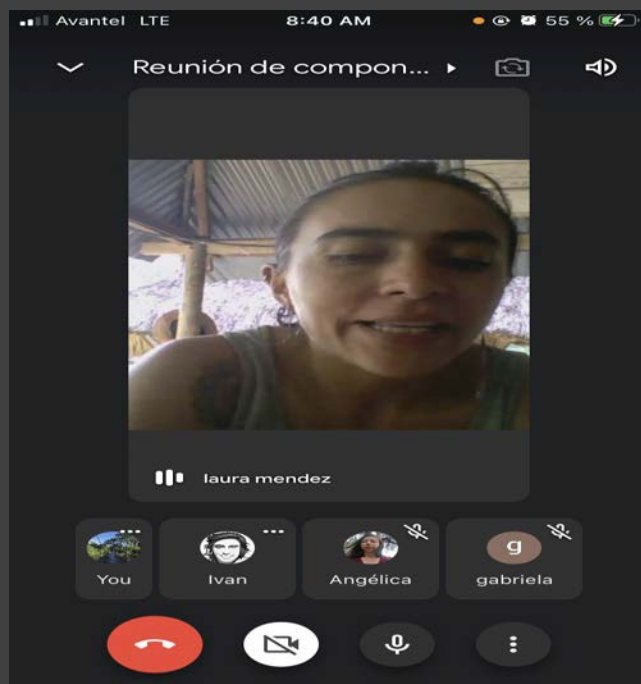
Intervención: 12**Fecha:** 06 / 10 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Gabriela Petriaga

Descripción y lugar: Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño

Objetivo: Revisar acuerdos con el grupo artesanal desde cada uno de los componentes.**Desarrollo:** Se realizó una asesoría en conjunto con los componentes de diseño y social para la revisión de los previos acuerdos con el grupo artesanal relacionando el alcance de los compromisos y actividades pendientes con cada una de las asesorías. En el espacio, se manifestó desde el programa a la líder artesana que se han manifestado algunas dificultades que no han permitido el avance de contenido de los componentes principalmente porque la líder artesana se encontraba de viaje en territorio limitando la comunicación entre el grupo artesanal y las asesorías programadas.

La artesana manifiesta que necesita de un mayor apoyo por parte del grupo y desde el componente social recibirá más apoyo para lograr identificar los roles y asignar responsabilidades entre el grupo para facilitar una respuesta oportuna entre los compromisos con el programa.

Se aprovecho el espacio para recordar a la artesana el compromiso de producción pendiente para los espacios comerciales del Marketplace y el envío de fotografías

Material pedagógico utilizado: N/A**Actividad planteada para desarrollar:** La artesana se compromete a organizar mejor los tiempos para delegar mejor las actividades entre el grupo y lograr las respectivas asesorías y contenidos de cada componente.**Logros:**

- Envío de producto para la feria Marketplace,
- Acompañamiento por el componente social para asignación de responsabilidades según rol

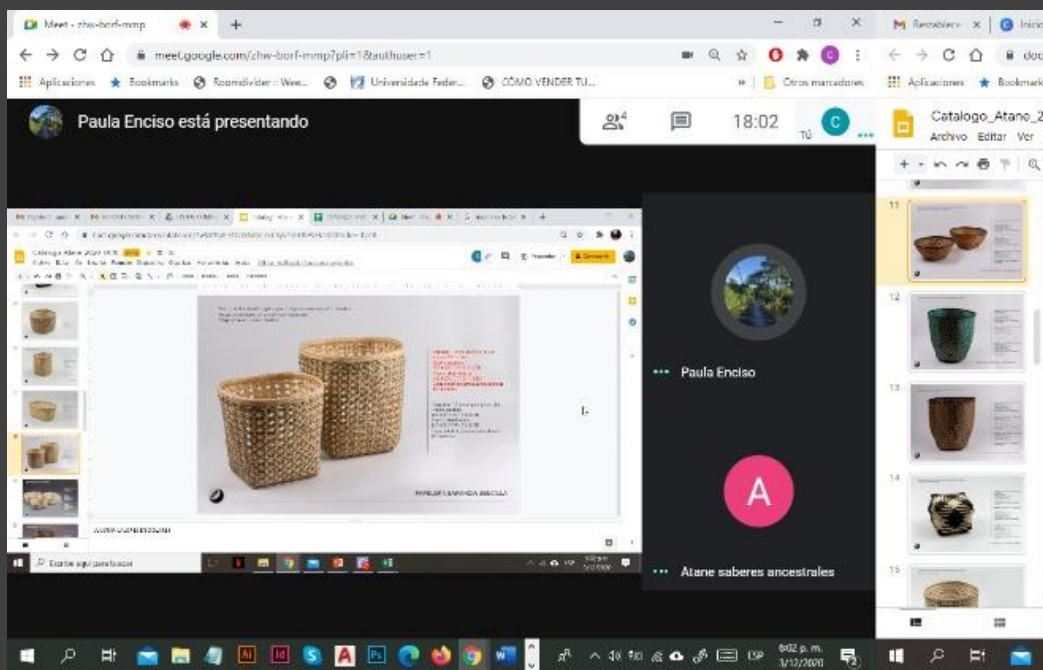
Intervención: 13**Fecha: 03/ 11 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor:** Gabriela Petriaga**Alcance:** 10**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp, Meet y llamada

Foto tomada por: Camila Abreu

Descripción y lugar: Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

Objetivo: Actualizar el catalogo de producto**Desarrollo:** Se realizo la revisión de los precios acordados en asesorías anteriores y se ajustaron dimensiones e información de capacidad de producción de cada una de las referencias del catalogo, igualmente se agregaron fotografías con el apoyo del equipo de comunicaciones realizando la actualización pertinente.

También, se incluyo la información de medios de pago, y empresas de envío que usa el grupo para responder a diferentes pedidos con el fin de agilizar los procesos de negociación y brindar la mayor información sobre condiciones comerciales a los clientes interesado.

Se recomienda al grupo realizar la actualización periódicamente con referencias de producto que sean de fácil recordación y con un nombre comercial en español que facilite la comercialización de los productos, asimismo el equipo de diseño realizo una carta de color que se incluyo en el catalogo como apoyo para selección de colores y diseños según interés comercial.

Material pedagógico utilizado: Catalogo de producto**Actividad planteada para desarrollar:** El grupo compartira con los artesanos el catalogo**Logros:** Actualización de referencias e información de producto en el catalogo del grupo

BALANCE DE GRUPO: el grupo manifiesta que con las asesorías han aprendido mas sobre el proceso de fijación de precios, y les pareció muy importante incluir la ganancia y el tema de envió de producto dentro de la negociación con los clientes dado que antes no lo tenias muy claro, igualmente fortalecieron sus habilidades comerciales y se encuentran interesadas en formalizar el grupo como una empresa, sin embargo se recomienda tener en cuenta las responsabilidades legales y tributarias de este gran paso y mejorar el registro de información sobre el proceso comercial, que debe apoyarse con la delegación de actividades y responsabilidades dentro del grupo.

Logros a destacar:

Fortalecimiento de la construcción de un discurso comercial que cuente la historia del producto.

Lecciones aprendidas:

El grupo requiere de una delegación de actividades y responsabilidades que les facilite tener mejor control de la información y empoderamiento de procesos que van de la mano de la actividad artesanal, para que no solo se recarge con estas responsabilidades a la líder Gabriela Petriaga

AUTO EVALUACIÓN FINAL



RESULTADO

FECHA DE
REALIZACIÓN: 11 DICIEMBRE
2020

6,57
10

“PIENSA BONITO,
HABLA BONITO,
TEJE BONITO...”

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

