



Bitácora Comercial 2020

ARTESANÍAS BLASS Sucre , San Onofre

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

ARTESANÍAS BLASS

Sucre , San Onofre
Línea: Narp / Indígena

Nombre del asesor:
2020



SUCRE
San Onofre



Nombre Comercial: Artesanías Blass
Número de artesanos: 10
Asesor Comercial: Camila Abreu



Foto tomada por: Blas Blanco
Descripción y lugar: Taller Artesanías Blas

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?



RESULTADO

5,5
10FECHA DE
REALIZACIÓN: 25/06/20

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 30000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 30000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$900.000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal?	
Carpintería , agricultura	
¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si__x_ No__	
¿Les interesa formalizarse? Si__ No__ ¿Por qué?	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?	Observaciones:
8299, no responsable de IVA	
Ventas totales año 2019: \$ 28.000.0000	

ACTIVIDADES A DESARROLLAR CON LA COMUNIDAD :**Asesorías virtuales**

- "Costos y precios" Costos de producción, Margen de ganancia y Precio de venta.
- Actualización de Catálogo.
- Rotación de inventario
- Inscripción a diferentes plataformas de Marketplace y plataformas comerciales virtuales.
- Costeo de prototipos.
- Discurso de ventas.

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN**Actividades Cuarentena:**

- Fortalecimiento en las habilidades en vitrinas comerciales virtuales.
- Enfrentarse a nuevos retos a nivel comercial.
- Fortalecimiento de cada uno de los miembros del grupo en las habilidades comerciales.
- Expoartesanías 2020
- MARKET PLACE ADEC

Intervención: 1
Fecha: 25 / 06/ 2020
Nombre de la Asesoría Virtual: Autodiagnóstico comercial
Interlocutor: Blas Blanco
Alcance: 7 artesanos
Formato digital en el que se envía: PDF de la diapositiva

Objetivo: Auto evaluación por parte del grupo artesanal de su estado actual en cuanto criterios identificados por el componente comercial.

Desarrollo: Al ser la primera asesoría, se hizo una pequeña presentación por parte de la asesora y el artesano líder , se continuo con un cuestionario sobre el estado actual del grupo en cuanto a habilidades comerciales , en cada punto el artesano líder brinda un contexto para entender el porque de cada calificación , se finaliza la actividad con el envío del material pedagógico en PPT y PDF para la respectiva replica de este por parte del líder.

Material pedagógico utilizado: Cuestionario de habilidades comerciales del grupo , resultado plasmado en diagrama formulado.

Actividad planteada para desarrollar: Auto evaluación respondiendo a preguntas y criterios claves planteados por el componente comercial.

Logros: Reconocimiento por parte de los integrantes del grupo de las fortalezas y debilidades de todos sus miembros en cuanto a cada uno de los puntos planteados.

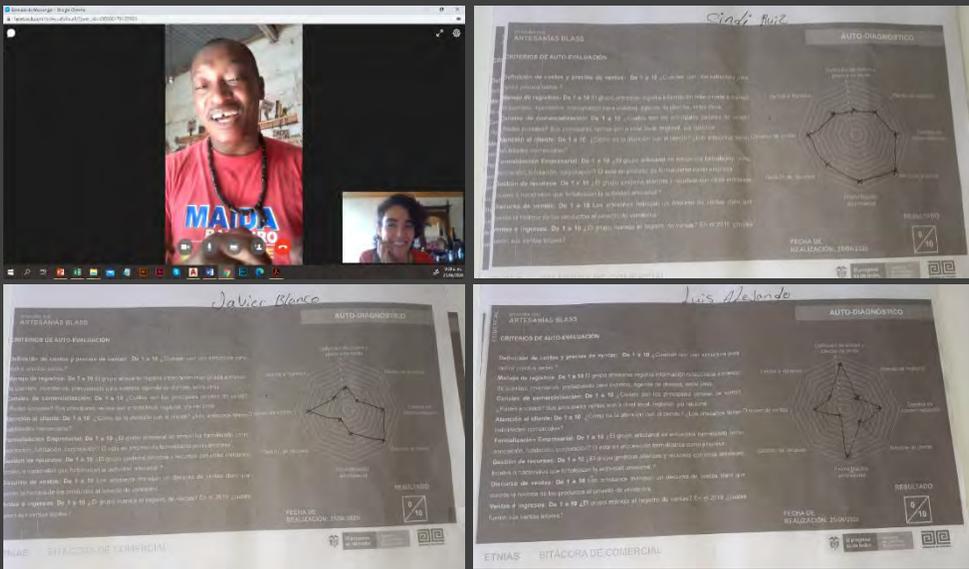


Foto tomada por: Camila Abreu (Pantallazo) , Blas Blanco (ejercicio Autodiagnóstico)
Descripción y lugar: Video llamada primera sesión de asesoría

Intervención: 2**Fecha:** 16 / 07/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “costo de producción.**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** Cartilla de “Costos y precios”, modulo 1

Materia Prima	Cantidad	Valor por Pies	Valor total Materia Prima
Colorado	4 Pies	2500	10000
Cantidad Horas de Producción	Valor Hora de Producción	Valor total Horas de Producción	Valor total
690x7cm	37.000	24550	34550
Recurso no deido	Cantidad Recurso no deido	Valor unitario Recurso no deido	Valor total Recurso no deido
3250	3	1083	6497
base media no colorado			42547
Bas			20721

Materia Prima	Cantidad	Valor por Pies	Valor total Materia Prima
Colorado	4 Pies	2500	10000
Cantidad Horas de Producción	Valor Hora de Producción	Valor total Horas de Producción	Valor total
690x7cm	37.000	24550	34550
Recursos	Cantidad Recursos	Valor unitario Recursos	Valor total Recursos
3250	3	1083	6497
base media no colorado			42547
Bas			20721

**Objetivo:** Elaborar la lista de precios de la comunidad a través de la metodología de costos unitarios estándar.**Desarrollo:** Comenzamos charlando con los artesanos de como ellos hacen el costeo de sus productos y vemos que están muy acertados mas necesitan el refuerzo para estandarizar y generar listados de precios e inventarios. La sesión trata el tema de costos de producción y se hacen ejercicios tal y como vemos en uno de los soportes. La segunda sesión de la mañana va enfocada a levantar la información de inventario y un listado de productos inicial esta actividad se realiza en conjunto con el componente de diseño.**Material pedagógico utilizado:**

- Cartilla “Costos y precios” Costos de producción
- Infografía costos de producción

Actividad planteada para desarrollar:

- Lista de precios/ costos de producción

Logros:

Se comienza el listado de precios, con compromiso de entrega de costos de producción de los productos levantados para el inventario.

Foto tomada por: Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

Descripción y lugar: Ejercicio Costeo de producción , taller Artesanías Blas

Intervención: 3**Fecha:** 23 / 07/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “Margen de ganancia”**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF y JPG

Cucharones Pequeño Planos	costo	\$ 3000
Cucharones Medianos Planos	costo	\$ 5000
Cuencos Apilables Grande	costo	\$ 35000
Cuenco Apilable mediano	costo	\$ 20000
Cuenco Apilable Pequeño	costo	\$ 15000
Confitera mediana	costo	\$ 25000
Confitera Grande	costo	\$ 45000
Confitera Pequeña	costo	\$ 15000
Oja Pequeña	costo	\$ 17000
Oja mediana	costo	\$ 30000
Oja Grande	costo	\$ 45000
Tortusa Pequeña sin bejuco	costo	\$ 25000
Tortusa mediana sin bejuco	costo	\$ 35000
Tortusa Grande sin bejuco	costo	\$ 55000
Tortusa Pequeña bejuco	costo	\$ 35000
Tortusa mediana bejuco	costo	\$ 40000
Tortusa Grande bejuco	costo	\$ 60000

Canoa Pequeña de 40 ctos largo	\$ 40000
Canoa mediana de 60 ctos largo	\$ 80000
Canoa grande de 90 ctos largo	\$ 120000

**Objetivo:**

Elaborar la lista de precios de la comunidad a través de la metodología de costos unitarios estándar.

Desarrollo:

Se revisan conceptos vistos la sesión anterior y se explica el concepto de margen de ganancia, se revisan los costos de producción y se envía listado de productos para cálculo de costos de producción y revisión del margen de ganancia por producto en la próxima sesión.

Material pedagógico utilizado:

- Cartilla “Costos y precios” Costos de producción
- Infografía costos de producción
- Cartilla “Costos y precios” Margen de ganancia.

Actividad planteada para desarrollar:

- Lista de precios/ costos de producción

Logros:

Se revisa el listado de precios, con compromiso de entrega de costos de producción de los productos levantados para el inventario.

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu / Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

Descripción y lugar: Ejercicio Costeo de producción , taller Artesanías Blas

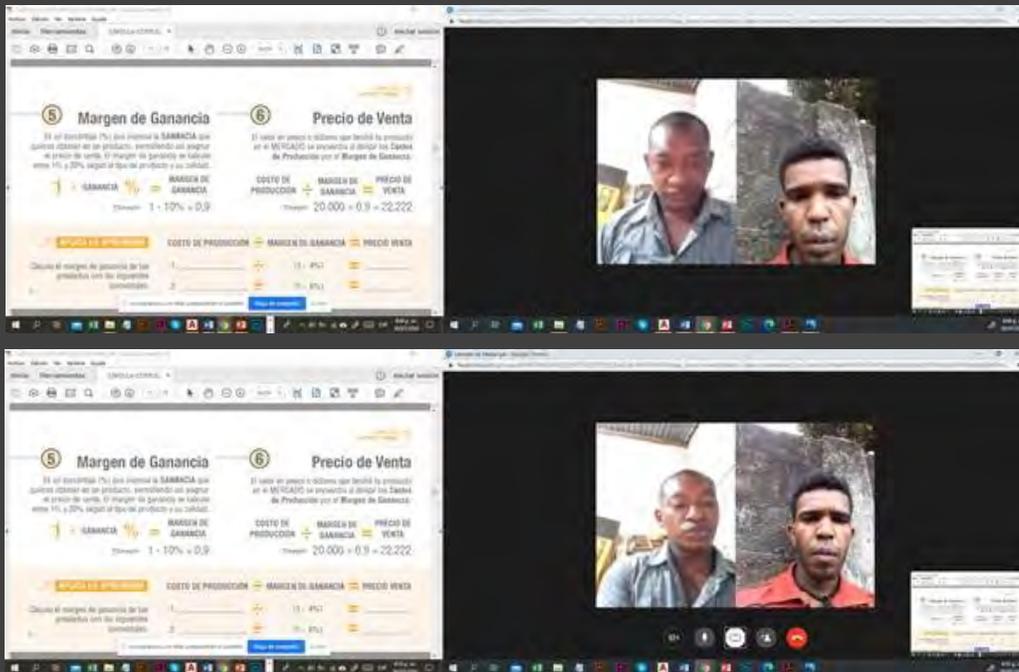
Intervención: 4**Fecha:** 30 / 07/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “Margen de ganancia”, Refuerzo, “Precio de ventas”**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF y JPG

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu / Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

Descripción y lugar: Ejercicio Costeo de producción , taller Artesanías Blas

Objetivo:

Elaborar la lista de precios de la comunidad a través de la metodología de costos unitarios estándar.

Desarrollo:

Se revisan conceptos vistos en la sesión anterior y se explica el concepto de precio de venta , se revisan los costos de producción y se calcula margen de ganancia y el precio de venta

Material pedagógico utilizado:

- CARTILLA-COSTOS-PRECIOS-2020 FINAL

Actividad planteada para desarrollar:

- Lista de precios/ margen de ganancia y precio de venta

Logros:

Se revisa el listado de precios, con compromiso de entrega del precio de venta para la próxima sesión.

Intervención: 5

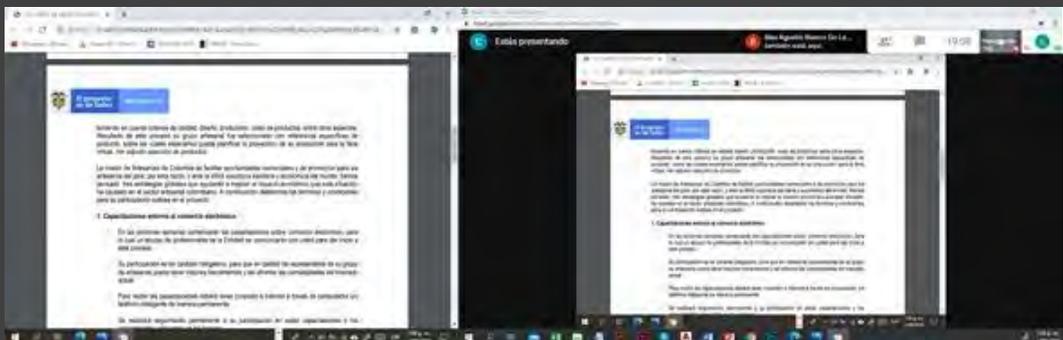
Fecha: 01 / 09/ 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Asesoría Virtual: Socialización carta ARTESANO Market Place/Revisión plan de Producción

MPInterlocutor: Blas Blanco

Alcance: 10 artesanos

Formato digital en el que se envía: PDF y JPG



NOMBRE TALLER	REF.	NOMBRE DE PRODUCTO	# PIEZAS AL POR MAYOR (ESCALAS)	VR. AL POR MAYOR (E DE VENTA)	DIMENSIONES	PESO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL	VR. UNITARIO (E DE VENTA)	PRODUCCIÓN EXISTENTE (# UNIDADES)	PRODUCCIÓN PARA LA FERIA (# UNIDADES)	TOTAL PROYECCIÓN PRODUCCIÓN FERIA	TOTAL PROYECCIÓN VENTAS FERIA
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_1	SET DE CUCHARAS	12	\$ 34.000,00	30X5CMS	300 G	120	\$ 40.000,00	0	25	25	\$ 1.000.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_2	CUENCO APILABLE GRANDE	12	\$ 28.000,00	18X7,5CMS	700 G	80	\$ 35.000,00	0	15	15	\$ 525.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_3	CUENCO APILABLE MEDIANO	12	\$ 17.000,00	15X6,5CMS	450 G	100	\$ 25.000,00	0	15	15	\$ 375.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_4	CUENCO APILABLE PEQUEÑO	12	\$ 12.000,00	12X5 CMS	400 G	120	\$ 20.000,00	0	15	15	\$ 300.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_5	CANOA PEQUEÑA	12	\$ 120.000,00	90X29X8 CMS	6 KG	20	\$ 140.000,00	0	5	5	\$ 700.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_6	TORTUGA GRANDE EN CERBA	12	\$ 50.000,00	80x26 X 9,5 CMS	2,5 KG	40	\$ 60.000,00	0	1	1	\$ 60.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_7	TORTUGA PEQUEÑA EN CERBA	12	\$ 20.000,00	32,5 X14 X 4,5 CMS	250 G	60	\$ 25.000,00	0	15	15	\$ 375.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_8	TORTUGA GRANDE CON BEJUCO	12	\$ 50.000,00	18,5X14 X 5,5 CMS	750 G	60	\$ 45.000,00	0	15	15	\$ 675.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_9	TORTUGA PEQUEÑA CON BEJUCO	12	\$ 25.000,00	12,5 X14 X 4,5 CMS	450 G	70	\$ 35.000,00	0	15	15	\$ 525.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_10	CONHIERA DE HOJA MEDIANA	12	\$ 30.000,00	28 X 15 X5,5 CMS	450 G	80	\$ 35.000,00	0	10	10	\$ 350.000
TOTALES								\$ 460.000	0	131	131	\$ 4.895.000

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu / Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

Descripción y lugar: Ejercicio Costeo de producción , taller Artesanias Blas

Objetivo:

Socialización carta ARTESANO Market Place/Revisión plan de Producción

Desarrollo:

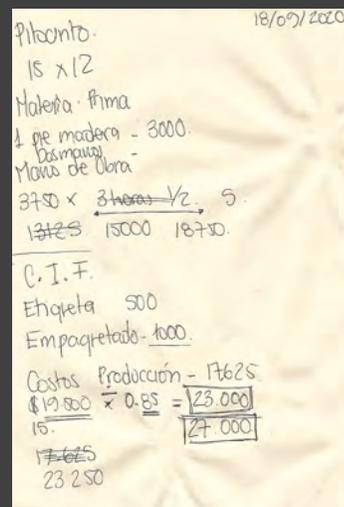
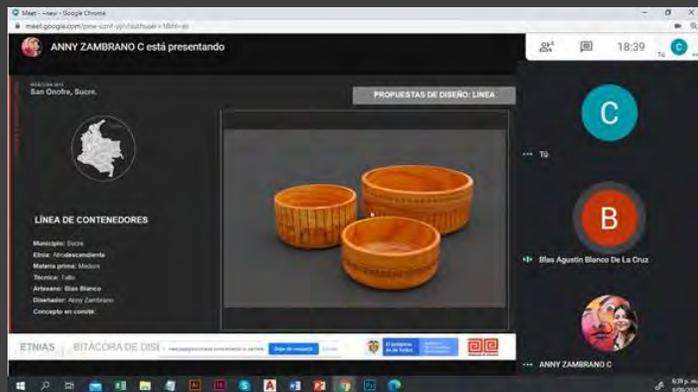
Se revisan los productos del plan de producción del MARKET PLACE tanto en dimensiones peso , como en precios. Se aprueba por ambas partes ; también se revisa la carta enviada por ADC dando la noticia de aprobación del grupo en su participación en la plataforma virtual de ADEC

Actividad planteada para desarrollar:

- Lista de precios/ margen de ganancia y precio de venta

Logros:

Se revisa el listado de precios, con compromiso de entrega del precio de venta para la próxima sesión.

Intervención: 6**Fecha:** 18 / 09 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costeo de prototipos y seguimiento de plan de producción MP**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** N/A**Objetivo:**

Costeo prototipos.

Desarrollo:

Se hace costeo de los prototipos.

- Cuencos "Alas"
- Piloncito "Alas"

Actividad planteada para desarrollar:

- Costeo de prototipos con el líder del taller/grupo

Logros:

- Costeo de prototipos.

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu / Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

Descripción y lugar: Ejercicio Costeo de producción , taller Artesanías Blas

Intervención: 7**Fecha: 07/ 12/ 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Revisión catálogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** N/A

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu
Descripción y lugar: taller Artesanías Blas

Objetivo:

- Revisión final de precios y referencias del catálogo de producto.

Desarrollo:

- De la mano de los líderes de cada grupo hacemos revisión de cada uno de los productos escogidos para el catálogo.

Actividad planteada para desarrollar:

- En una sesión adelantada por la plataforma de hacemos los ajustes finales en estandarización y revisión de precios en los catálogos de cada grupo.

Logros:

- Se hará entrega a cada grupo del material construido en esta vigencia para que lo apropien y se convierta en una gran herramienta para la comercialización de sus productos.

CRITERIOS DE AUTO-EVALUACIÓN FINAL

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?



FECHA DE
REALIZACIÓN: 09/12/20

7,7
10

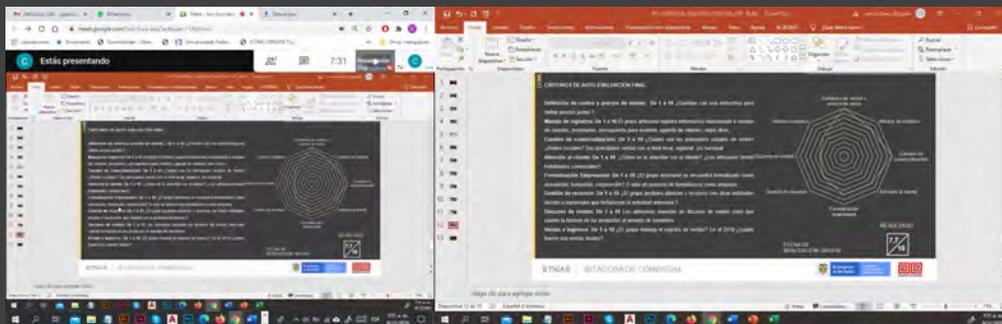
Intervención: 8**Fecha:** 09 / 12/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnóstico comercial final**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF de la diapositiva

Foto tomada por: Camila Abreu (Pantallazo) , Blas Blanco (ejercicio Autodiagnóstico)
Descripción y lugar: Video llamada primera sesión de asesoría

Objetivo:

Auto evaluación por parte del grupo artesanal de su estado actual en cuanto criterios identificados por el componente comercial.

Desarrollo:

Se revisa el cuestionario hecho al inicio de las actividades y se le pregunta al líder cual es la calificación que daría a cada uno de los puntos en el presente , se nota que en casi todas hay una mejoría con respecto del inicio.

Material pedagógico utilizado:

Cuestionario de habilidades comerciales del grupo , resultado plasmado en diagrama formulado.

Actividad planteada para desarrollar: Auto evaluación respondiendo a preguntas y criterios claves planteados por el componente comercial.

Logros: Reconocimiento por parte de los integrantes del grupo de las fortalezas y debilidades de todos sus miembros en cuanto a cada uno de los puntos planteados.

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

