



artesanías
de colombia

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



artesanías de colombia

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?



FECHA DE
REALIZACIÓN: 25/06/20

5,5
10

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.

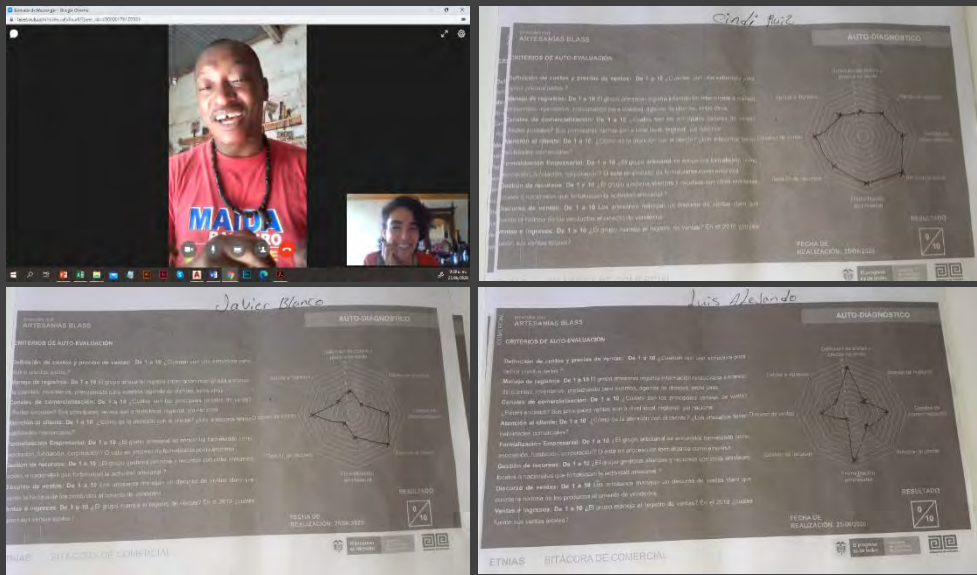


Foto tomada por: Camila Abreu (Pantallazo) , Blas Blanco (ejercicio Autodiagnóstico)
Descripción y lugar: Video llamada primera sesión de asesoría

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
Catamarca	4 Pies	2500	10000
Cantidad Horas de Producción	Valor Hora de Producción	Valor Total Horas de Producción	Valor Total
690 x 7 mts	37000	24550	124550
Recursos no dados	Cantidad en Recurso	Valor unitario en Recurso	Valor Total
3250	3	1083	6499
base media no colombo			42547
Bas			20721

Materia Prima	Cantidad	Valor por Pie	Valor Total
3000	1 20	2500 pesos	7500 pesos
Valor hora de Producción	Cantidad	Valor hora de Producción	Valor Total
37000	37000	37000	1359000
Recursos no dados	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
3250	3	1083	6499
base media no colombo			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.

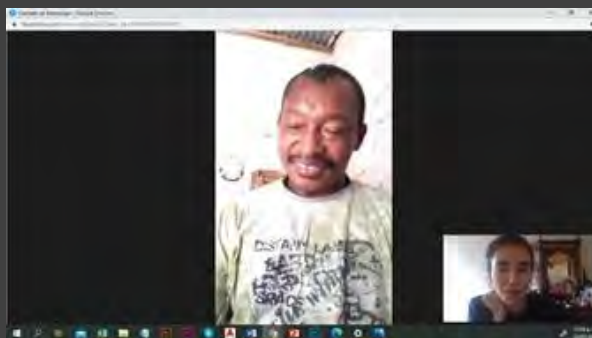
Foto tomada por: Blas Blanco (ejercicio Costeo de producción)

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

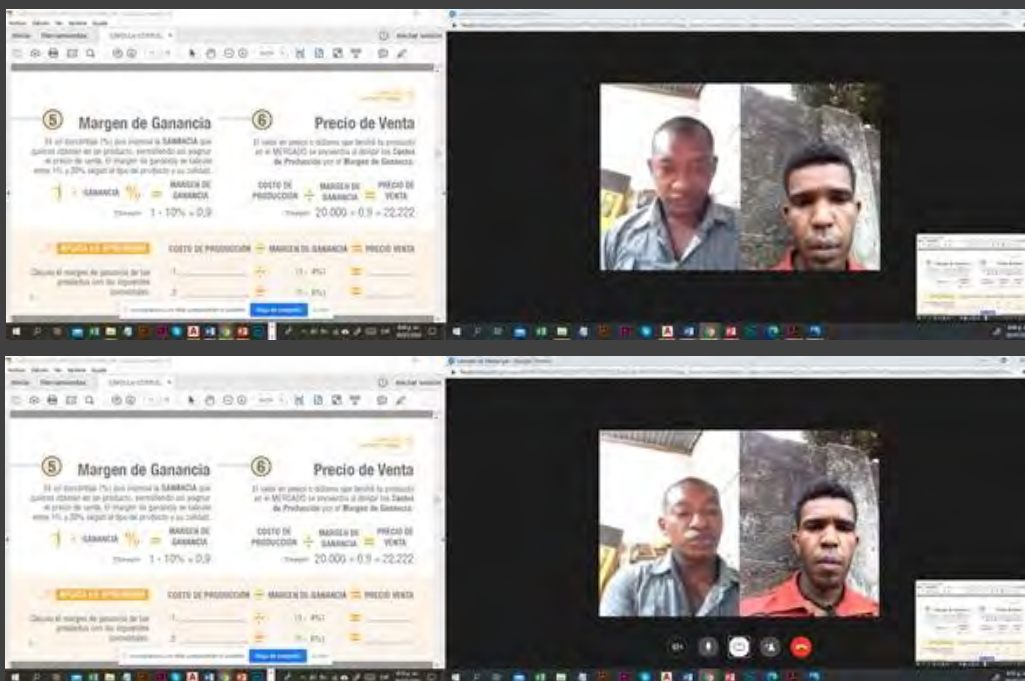
Intervención: 4**Fecha:** 30 / 07/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “Margen de ganancia”, Refuerzo, “Precio de ventas”**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF y JPG

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

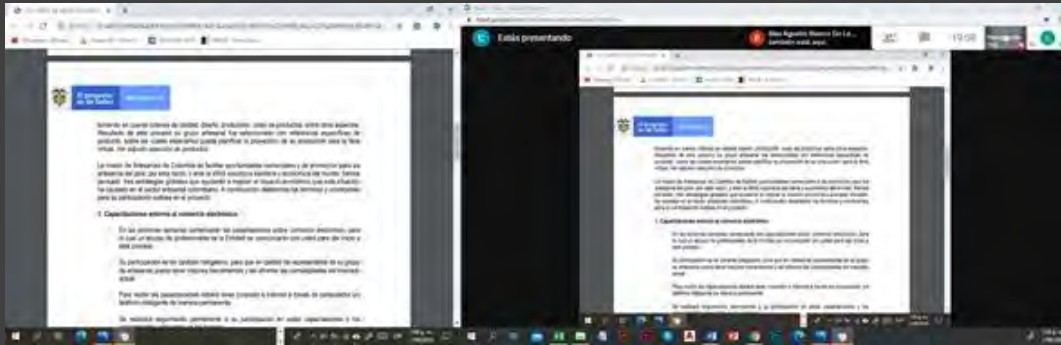
Fecha: 01 / 09/ 2020

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	\$ 80.000,00	80x26 X 9,5 CMS	2,5 KG	40	\$ 80.000,00	0	1	1	\$ 80.000
ARTESANIAS BLAS	ARTESANIAS BLAS_7	TORTUGA PEQUEÑA EN CERBA	12	\$ 20.000,00	32,5 X14 X 4,5 CMS	250 G	80	\$ 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	CORNIFERA 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: 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?



RESULTADO

FECHA DE
REALIZACIÓN: 09/12/207,7
10

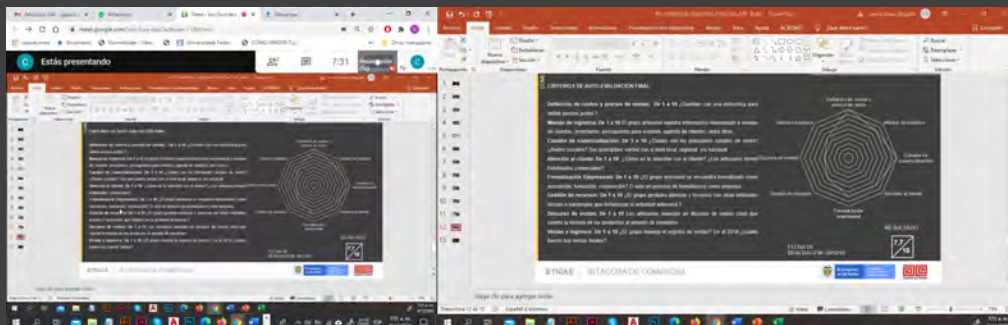
Intervención: 8**Fecha:** 09 / 12/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnóstico comercial final**Interlocutor:** Blas Blanco**Alcance:** 10 artesanos**Formato digital en el que se envía:** PDF de la diapositiva

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 punto 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

