



---

# Bitácora Comercial 2020

## TEJEDORAS DE Idä\_Barrío Mateo Vichada/Puerto Carreño

---

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**

**Idä\_Barrío Mateo**

Vichada/Puerto Carreño

Línea: Indígena

Nombre del asesor: Camila Abreu  
2020

VICHADA  
Puerto Carreño

Nombre Comercial: IDÄ  
Número de artesanos: 20  
Asesor Comercial: Camila Abreu



Foto tomada por: Natalia Arciniegas Calvache/Vigencia 2019  
Descripción y lugar: Resguardo de Idä

## INFORMACIÓN BASE

¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?

\$ 20000

¿Cuál es el valor del jornal en la zona?

\$ 20000

¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal

\$ 600000

¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal?

Hogar, pesca, agricultura (en el solar)

¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si\_\_\_ No\_x\_

¿Les interesa formalizarse? Si\_x\_ No\_\_\_ ¿Por qué?

Para poder gestionar y aplicar a más

¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?

8299, no responsable de IVA

Ventas totales año 2019: \$1.968.000 en Expoartesanías 2019

**Observaciones:**

No manejan un registro, por lo tanto la cifra de las ventas totales generadas en 2019 no la tienen clara.

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

-Inscripción a diferentes plataformas de Marketplace y plataformas comerciales virtuales.

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

- Fortalecimiento en las habilidades en vitrinas comerciales virtuales.
- Enfrentarse a nuevos retos a nivel comercial.
- Expoartesanías 2020

Intervención: 1

Fecha: 11 / 07 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual:

Interlocutor: GILMA GUACARAPARE/ROSA GUACARAPARE

Alcance: 20

Formato digital en el que se envía: N/A

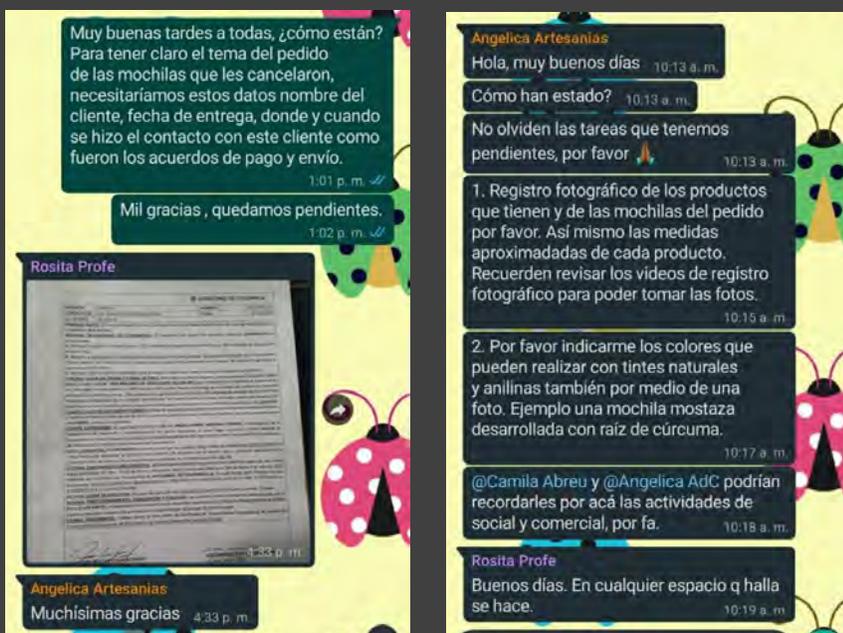


Foto tomada por: Pantallazo grupo asesorías Idä  
 Descripción y lugar: Conversación inicial y tareas acordadas.

### Objetivo:

- Acercamiento para definir actividades.

### Desarrollo:

- En la primera asesoría con el grupo se reunieron los 3 componentes que están dando el acompañamiento puntual ( social ,diseño y comercial ), llegando a un diagnóstico inicial, el cual se apoyó con el elaborado por cada uno en 2019

### Actividad planteada para desarrollar:

- Acuerdo de actividades.

### Logros:

- Se revisa con el componente comercial la situación del grupo después de la primera sesión y se determina como se les apoyara.

## 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 momento 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: 03.09.2020

6,5  
10

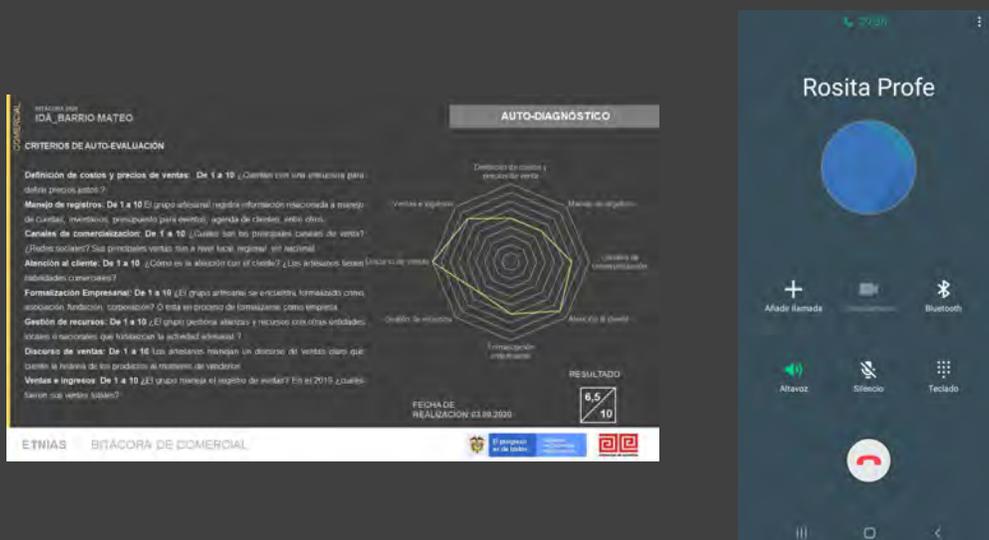
**Intervención: 2****Fecha: 03 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:****Interlocutor: GILMA GUACARAPARE/ROSA GUACARAPARE****Alcance: 20****Formato digital en el que se envía: N/A**

Foto tomada por: Pantallazo grupo asesorías Idä  
Descripción y lugar: Autodiagnóstico inicial

**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 la líder del grupo , se continuo con un cuestionario sobre el estado actual del grupo en cuanto a habilidades comerciales , en cada punto la artesana brinda un contexto para entender el porque de cada calificación , se finaliza la actividad con el envío del material pedagógico en JPG y PDF para la respectiva replica de este por parte de la primera receptora.

**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.

**Intervención:** 3

**Fecha:** 16 / 09/ 2020

**Nombre de la Asesoría Virtual:**Costos - Recomendaciones  
Calidad - Plan de Producción Expoartesánías

**Interlocutor:** GILMA GUACARAPARE/ROSA GUACARAPARE

**Alcance:** 20

**Formato digital en el que se envía:** N/A

The image displays two screenshots of a spreadsheet used for production planning. The top screenshot shows a table with columns for product names, prices, and quantities, with a yellow highlight on one column. The bottom screenshot shows a similar table with images of products and a yellow highlight on a different column.

Foto tomada por: Camila Abreu

Descripción y lugar: Proyección plan de producción

### Objetivo:

- Revisión costos y plan de producción Expoartesánías.

### Desarrollo:

- Revisión de medidas y precios con el grupo de los productos que se van a proyectar para el plan de producción (asesoría conjunta con diseño)

### Actividad planteada para desarrollar:

- Con las artesanas se revisan nombres , precios y medidas de productos de la proyección para el plan de producción.

### Logros:

- Información para revisión por parte del componente de diseño de la información levantada para proyección de PLAN DE PRODUCCIÓN EXPOARTESANÍAS.

## 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 momento 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: 16.12.2020

5  
10

---

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

---

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

