



Bitácora Comercial 2020

KAI-SIA La Guajira, Maicao

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

KAI-SIA

La Guajira, Maicao
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Dahian Santiago Patiño González
2020



Departamento: La Guajira
Ciudad: Maicao



Nombre Comercial: KAI SIA
Número de artesanos:
Asesor Comercial: Dahian Santiago Patiño González

Foto tomada por: Valeria Puchaina
Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa

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:5,1
10

INFORMACIÓN BASE

¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 150.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 30.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 100.000

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

En la Majayura, las personas se dedican a actividades agrícolas, algunas artesanas poseen pequeñas tiendas de abarrotes y microcomercios; sin embargo, en su mayoría, se dedican tiempo completo a la producción de artesanías entre mochilas, chinchorros y bolsos.

¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No X

¿Les interesa formalizarse? Si X No ___ ¿Por qué? El grupo KAI SIAA, se encuentra en un proceso de aprendizaje. Aún poseen muchas dificultades organizativas; en algunos momentos la falta de conectividad no permite una comunicación efectiva; adicionalmente, no cuentan con dinámicas comerciales constantes y a nivel de producto poseen debilidades que deben mejorar para posicionar su marca a nivel regional y nacional.

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

El RUT de la artesana líder Valeria Puschaina se encuentra actualizado a 2020. cuenta con el cód.. 49.

Ventas totales año 2019: \$ 5.175.000

Observaciones: El grupo KAI SIAA se encuentra en proceso básico a nivel organizativo, comercial y de producto. Se sugiere fortalecer el proceso organizativo y de liderazgo al interior del grupo; así mismo debido a su ubicación, la comunicación es intermitente y difícil.

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

- Autodiagnóstico Comercial
- Prepárese para el futuro
- Inventarios
- Costos y precios
- Discurso de ventas
- Finanzas Personales

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

se construye en conjunto con la comunidad, y los responsables son directamente ellos, se debe plasmar es las actividades que ellos piensan que pueden realizar para reactivar el mercado

Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

- Participar activamente en ferias regionales y nacionales.
- Gestionar recursos para mejorar la conectividad de la ranchería.

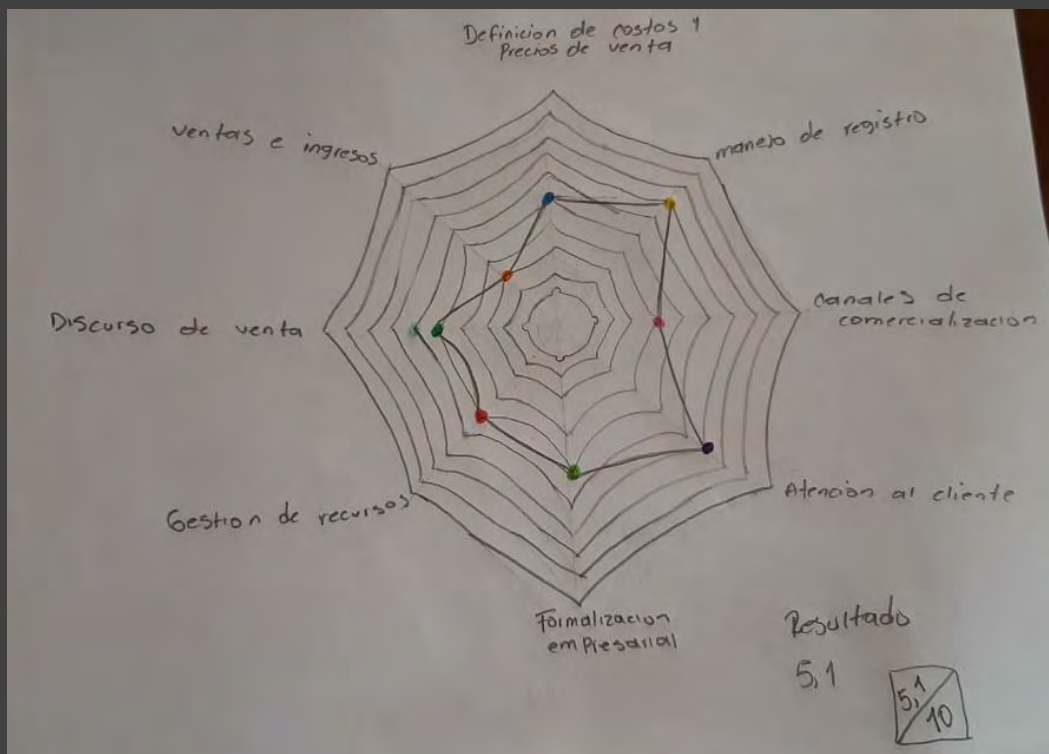
Intervención: 1**Fecha:** 07 / 05/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Socialización plan de trabajo / Autodiagnóstico Comercial**Interlocutor:** Valeria Puchaina**Alcance:** 36**Formato digital en el que se envía:** Infografía

Foto tomada por: Valeria Puchaina
Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa.

Objetivo:

Socializar el plan de trabajo del componente vigencia 2020 y Realizar el autodiagnóstico comercial del grupo.

Desarrollo: La jornada inició a las 4:00 pm a través de una videollamada por WhatsApp con la participación de la artesana líder y 2 artesanas más del grupo. Se realizó un saludo y posteriormente la presentación del plan de trabajo del componente durante este año teniendo en cuenta la contingencia. Luego, se inició con el autodiagnóstico comercial para identificar las fortalezas y debilidades del grupo.

Material pedagógico utilizado: Infografía Autodiagnóstico Comercial.

Actividad planteada para desarrollar: Para esta sesión, se preparó la actividad de autodiagnóstico comercial. Con el fin de que las artesanas realizarán una evaluación sobre el estado actual del grupo a nivel comercial. Se les pidió realizar el diagrama y la respectiva calificación a los criterios propuestos.

Logros: A través del ejercicio de autodiagnóstico, las artesanas lograron identificar las debilidades y fortalezas del grupo a nivel comercial y de mercadeo que necesitan trabajar durante este año.

Intervención: 2

Fecha: 14 / 05 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Costos y precios Módulo 1

Interlocutor: Valeria Puchaina

Alcance: 36

Formato digital en el que se envía: Guía de costos y precios



Foto tomada por: Valeria Puchaina
Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa

Objetivo: Realizar una introducción a costos y precios de los productos que elaboran las artesanas.

Desarrollo: La jornada inició a las 4:00 pm a través de una llamada telefónica con la participación de la artesana líder y 2 artesanas más del grupo. Se realizó un saludo y posteriormente se inició con algunas preguntas orientadoras sobre la forma en que las artesanas calculan el precio de venta de sus líneas de producto. Posteriormente, se realizó una explicación sobre conceptos claves para calcular el costo de producción y la diferencia entre costo y precios.

Material pedagógico utilizado: Guía de costos y precios – Módulo 1.

Actividad planteada para desarrollar: La actividad a desarrollar consistió en compartir el formato de lista de precios para que las artesanas realizaran la descripción de referencias de producto que tienen actualmente en inventario y a partir de ahí diligenciar la columna de costo de producción.

Logros: Reconocer las actividades productivas clave para calcular el costo de producción de los productos del grupo.

Intervención: 3**Fecha: 16 / 06 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Prepárese para el futuro**Interlocutor:** Valeria Pushaina**Alcance: 36****Formato digital en el que se envía:**

Foto tomada por: Valeria Pushaina

Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

Objetivo: Identificar oportunidades de apertura de nuevos mercados para la comercialización de sus productos artesanales.

Desarrollo: La actividad inició a las 4:30 pm con la participación de 5 artesanas del grupo. Se realizó una breve explicación sobre lo que es mercado local, regional, nacional e internacional. Así mismo, los tipos de mercado que existen como espacios físicos y virtuales. Posteriormente, se mencionaron las oportunidades comerciales existentes a través de las redes sociales, Marketplaces, plataformas de comercio electrónico y ferias virtuales y finalmente un ejercicio practico.

Material pedagógico utilizado: Presentación “Prepárese para el futuro”

Actividad planteada para desarrollar: Se le pidió a cada artesana realizar un dibujo que respondiera a la siguiente pregunta: ¿Cómo se proyecta el grupo a nivel comercial en el resto del año?. Con el propósito de sensibilizar sobre el mensaje de mercados virtuales y apertura de nuevos espacios de comercialización a nivel digital.

Logros: A través del ejercicio practico, el grupo identificó las ventajas e importancia de establecer canales de comercialización virtuales para vender sus productos durante este año.

Intervención: 4

Fecha: 07 / 07 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Discurso de ventas

Interlocutor: Valeria Pushaina

Alcance: 36

Formato digital en el que se envía:



Foto tomada por: Valeria Pushaina

Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

Objetivo: Construir un discurso de ventas efectivo.

Desarrollo: La actividad inicio a las 4:30 pm con la participación de la artesana líder del grupo; durante la asesoría se abordaron los 4 pasos para construir un discurso de ventas efectivo. Así mismo, se realizaron algunas pruebas sobre la forma de abordar el discurso por parte de la artesana y algunas de sus integrantes; Luego, se dieron algunos tips a tener en cuenta al momento de realizar la presentación como marca artesanal ante un cliente.

Material pedagógico utilizado: Infografía Discurso de ventas.

Actividad planteada para desarrollar: Durante la sesión, la artesana realizó algunos escritos en los cuales se evidenciará los 4 pasos para construir un discurso de ventas efectivo; así mismo, realizó varias grabaciones del discurso con el propósito de identificar puntos fuertes y débiles para de esa forma mejorarlo.

Logros: A través de la asesoría, la artesana líder identifica los puntos clave para construir un discurso de ventas efectivo de su marca artesanal.

Intervención: 5**Fecha: 09 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios prototipos**Interlocutor:** Valeria Pushaina**Alcance:** 36**Formato digital en el que se envía:**

Foto tomada por: Valeria Pushaina

Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

Objetivo: Definir costos y precios de las líneas de producto co-diseñadas durante la presente vigencia por el grupo.

Desarrollo: La actividad inició a las 4:30 pm con la participación de la artesana líder del grupo, la diseñadora del programa y algunos artesanos más.

Durante la sesión se identificaron los diferentes prototipos a diseñar por el grupo, así como los tiempos de producción, ajustes de diseño, cantidad de materia prima utilizada, costos indirectos de fabricación y el % de ganancia de sus productos.

Finalmente, se realizó el calculo de costos y precios identificado el precio de cada uno de sus productos colección 2020.

Material pedagógico utilizado: Guía Costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: La sesión se orientó hacia el calculo de los costos y precios de los prototipos colección 2020. previamente a la asesoría, se le pidió a cada artesana medir los tiempos de producción y la cantidad de materia prima usada en cada producto.

Logros: Definir los precios de producto colección 2020 del grupo.

Intervención: 6**Fecha: 28 / 09 / 2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Refuerzo Costos y precios****Interlocutor: Valeria Pushaina****Alcance: 36****Formato digital en el que se envía:**

Foto tomada por: Valeria Pushaina

Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

Objetivo: Definir costos y precios de las diferentes líneas de producto elaboradas por el grupo.

Desarrollo: La actividad inició a las 5:00 pm con la participación de la artesana líder del grupo y 2 artesanas más. Esta asesoría se orientó a trabajar conceptos básicos al momento del costeo de un producto; debido a que las artesanas durante la sesión anterior mostraron fuertes debilidades para el cálculo de precios de sus productos. Bajo esta consideración, durante esta sesión se abordaron conceptos como valor percibido, capacidad de producción y % de ganancia

Es necesario resaltar que el grupo refleja debilidades para el cálculo de costos y precios de sus productos. Así mismo, no tienen un proceso estándar para medir los tiempos de producción, como punto positivo conocen la cantidad de materia prima requerida para la elaboración de sus diferentes líneas de producto y realizan los cálculos para obtener el precio al mismo.

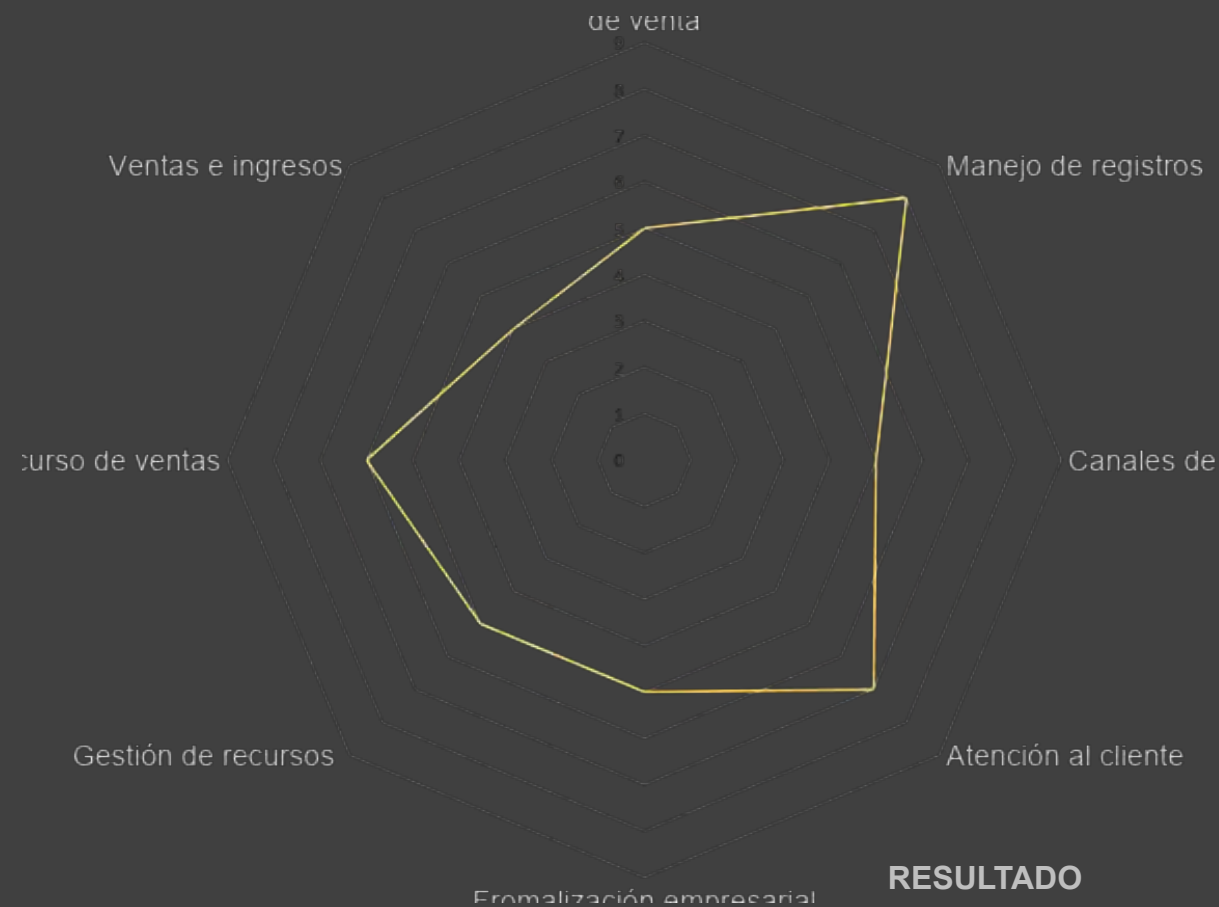
Material pedagógico utilizado: Guía Costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: Inicialmente, se hizo un diagnóstico de la forma en que el grupo venía realizando el cálculo de costos y precios de su producto; evidenciando una brecha comercial para el cálculo de sus precios, lo cual requiere una mayor profundización.

Logros: Actualizar los precios de sus diferentes líneas de producto 2020.

BALANCE DE GRUPO:

El grupo artesanal KAI SIAA es un proceso productivo básico. Cuenta con una estructura organizativa frágil; poseen dificultades para el calculo efectivo de costos y precios de venta de las diferentes líneas de producto; algunas artesanas les cuesta realizar operaciones matemáticas; adicionalmente, no cuentan con una junta directiva que les permita administrar y manejar registros. Sus dinámicas comerciales son poco activas debido a que su conexión a internet y telefonía es limitada y compleja. Dentro de sus puntos fuertes se encuentra la atención al cliente, el discurso de ventas y la gestión de recursos para su fortalecimiento productivo. Se sugiere no emprender proceso de formalización empresarial, ya que el grupo debe solidificar su liderazgo y comunicación interna. Así mismo, se debe trabajar en mejorar la calidad de producto para tener una oferta atractiva al cliente.

AUTO EVALUACIÓN FINAL**RESULTADO**FECHA DE
REALIZACIÓN:5,6
10

Logros a destacar:

- El grupo artesanal reconoció sus fortalezas y debilidades en la comercialización de productos
- Reconocer las actividades productivas clave para calcular el costo de producción de los productos del grupo.
- El grupo identificó las ventajas e importancia de establecer canales de comercialización virtuales para vender sus productos durante este año.
- Las artesanas reconocen la importancia de medir los tiempos de producción para calcular el precio de sus productos.

Foto tomada por: Valeria Pushaina
Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

Lecciones Aprendidas:

El grupo artesanal KAI SIAA se encuentra en proceso de aprendizaje. Una de sus mayores lecciones durante la presente vigencia, esta relacionada con la importancia de reconocer la medición de tiempos de producción para el calculo efectivo de costos y precios de sus productos. Adicionalmente, el uso de las redes sociales para promocionar y dar a conocer sus productos en el mercado nacional.

Otro aspecto importante, está relacionado con el manejo de registros contables y de ventas, así como el mejoramiento en el liderazgo de la artesana líder para motivar a las artesanas en mejorar cada día sus productos y continuar con el proceso productivo para que sea solido y sostenible a largo plazo.

Foto tomada por: Valeria Pushaina

Descripción y lugar: Ranchería Santa Rosa – La Guajira

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

