



artesanías  
de colombia

---

# Bitácora Comercial 2020 INUGA -César y Pueblo Bello

---

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**

**INUGA**  
César y Pueblo Bello  
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Paula Andrea Enciso  
2020



Cesar  
Pueblo Bello



Nombre Comercial: Inuga  
Número de artesanos: 17  
Asesor Comercial: Paula Andrea Enciso

FOTO DE COMUNIDAD

Foto tomada por:  
Descripción y lugar:

## 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

FECHA DE  
REALIZACIÓN: 26 Mayo 20205  
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?	\$ 20.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 200.000 a \$300.000
<p>¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Recolección de productos agrícolas y/o siembra de café, caña de azúcar, yuca, entre otros.</p>	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/>_</p> <p>¿Les interesa formalizarse? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/>_ ¿Por qué? Aún no cuenta con una estructura de organización interna para responder a las responsabilidades y manejos de una empresa.</p>	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? Actualizado 2020 con la actividad 8299	Observaciones:
Ventas totales año 2019: \$ 19.048.000 cop	

**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 de plan de trabajo y autodiagnóstico comercial
- Discurso de ventas
- Refuerzo discurso de ventas
- Costos de producción parte 1
- Costos de producción parte 2
- Costos de producción parte 3
- Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño
- Seguimiento a la producción orden de compra y Expaortesanias, acuerdo de precios
- Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

**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)

- 
- 
- 
-

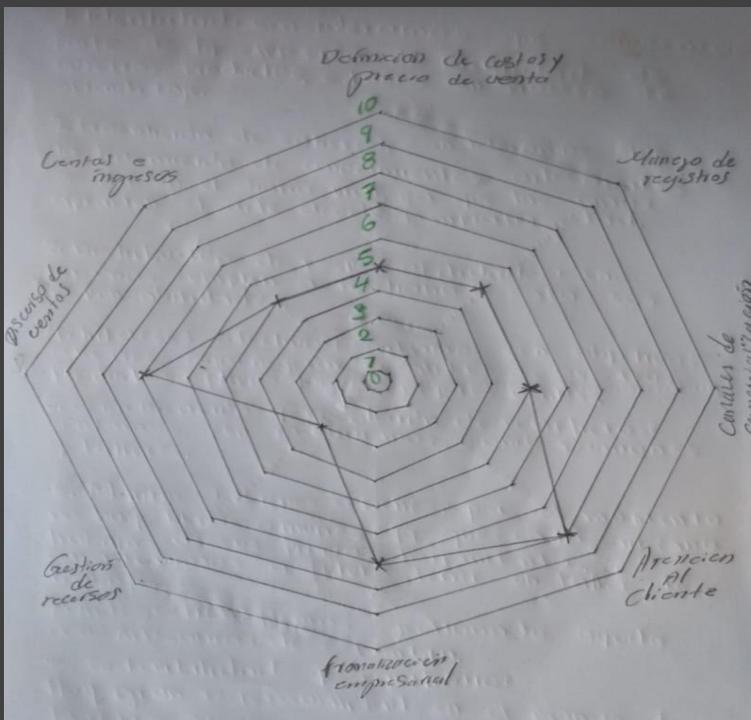
**Intervención:** 1**Fecha:** 26 / 05/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Socialización de plan de trabajo y autodiagnóstico comercial**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica

Foto tomada por: Elena García

Descripción y lugar: Autodiagnóstico comercial, Pueblo bello, Cesar.

**Objetivo:**

- Socializar con el grupo artesanal el plan de trabajo
- Guiar el autodiagnóstico comercial del grupo artesanal

**Desarrollo:** Se compartió con Elena el plan de trabajo relacionando las asesorías que se darán de parte del componente, y se realizó un sondeo de la situación en el marco del COVID-19 relacionando las principales dificultades de comunicación y para la comercialización de los productos artesanales. El grupo manifiesta tener dificultades para moverse desde la Sierra a Pueblo Bello, lo que ha limitado un poco la venta de los productos.

Con el resultado del autodiagnóstico se refiere a la Elena la importancia de fortalecer temas como el costeo de producto, canales de comercialización, manejo de recursos entre otros temas.

Por medidas preventivas la artesana líder se compromete a socializar la información relacionada con el componente según le sea posible el acercamiento a las artesanas.

**Material pedagógico utilizado:** Autodiagnóstico comercial

**Actividad planteada para desarrollar:** Socializar con los artesanos los temas trabajados.

**Logros:** Autodiagnóstico comercial.

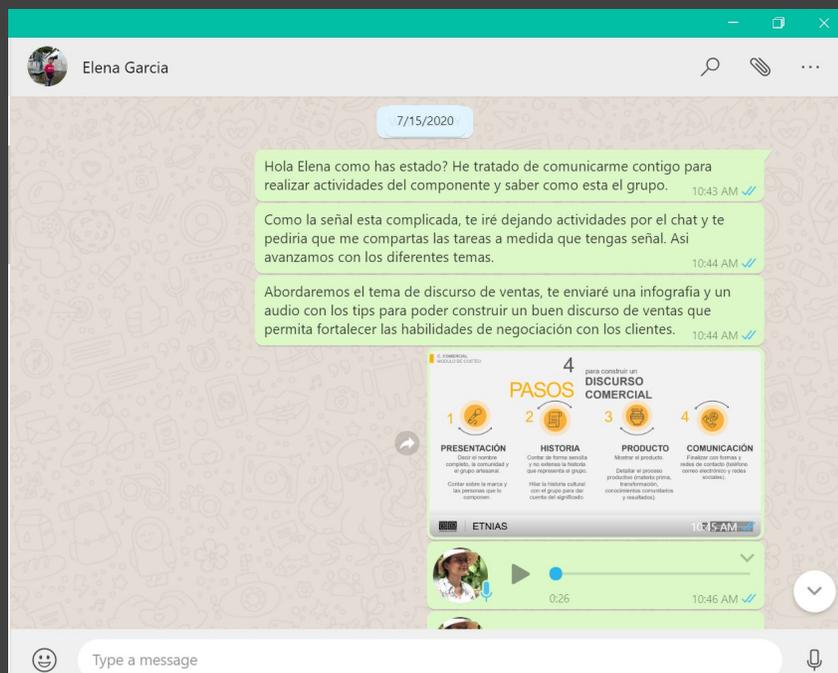
**Intervención:** 2**Fecha:** 27 / 07/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Discurso de ventas**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica

Foto tomada por: Elena García

Descripción y lugar: Discurso de ventas, Pueblo bello, Cesar.

**Objetivo:**

- Asesorar al grupo con el discurso de ventas

**Desarrollo:** Se acompaño al grupo artesanal con lineamientos claves para el manejo de un discurso de ventas que permita fortalecer los procesos de negociación con los clientes en diferentes espacios comerciales. Este grupo artesanal por su ubicación geográfica tienen dificultades de señal por lo que la mayoría de las asesorías se realizaron por medio de Whatsapp dejando actividades para su retroalimentación.

Estos lineamientos se compartieron con la líder artesanal para que cuenten a las artesanas como se dan los contactos comerciales con los clientes, proyectando el fortalecimiento de este discurso que da cuenta de la presentación del grupo, su trayectoria, la historia de los productos y la mención de diferentes canales de comercialización.

**Material pedagógico utilizado:** Infografía de discurso comercial

**Actividad planteada para desarrollar:** La líder artesanal compartirá varios audios que reflejen la actividad de discurso de ventas.

**Logros:**

- Se compartió material pedagógico sobre el discurso de ventas

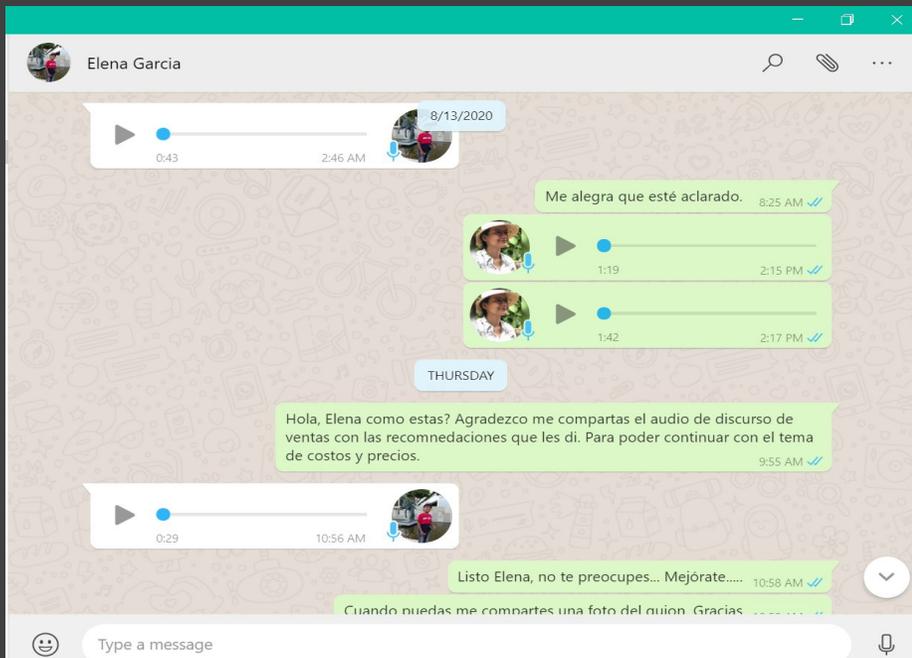
**Intervención: 3****Fecha: 19/ 08 / 2020****Nombre de la Asesoría:** Refuerzo discurso de ventas**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance: 17****Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Refuerzo discurso de ventas

**Objetivo:** Reforzar lineamientos para creación del discurso comercial.**Desarrollo:** Se reviso con la artesana Elena los audios de discurso comercial compartidos y se revisaron algunas acciones de mejora como: 1) tono de voz, 2) presentación de la historia de producto, 3) disposición de atención a cliente, 4) presentación de materia prima y/o proceso productivo, 5) medios de contacto con el grupo.

La revisión se realizo con una previa identificación desde la mirada de la artesana y se retroalimentó con el refuerzo de los lineamientos dados en la asesoría anterior.

**Material pedagógico utilizado:** N/A**Actividad planteada para desarrollar:** Socializar con el grupo artesanal.**Logros:**

- Revisión de audios con refuerzo a lineamientos

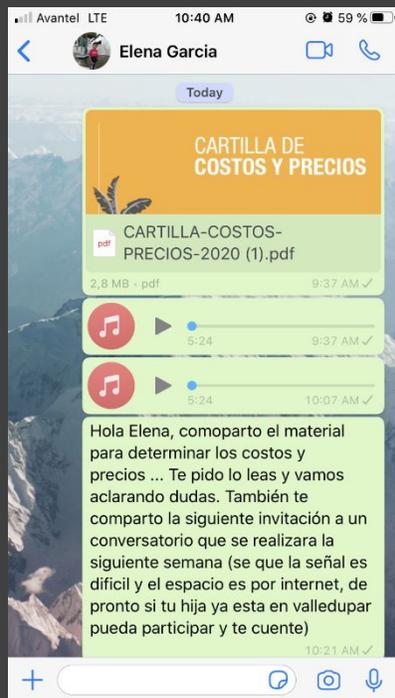
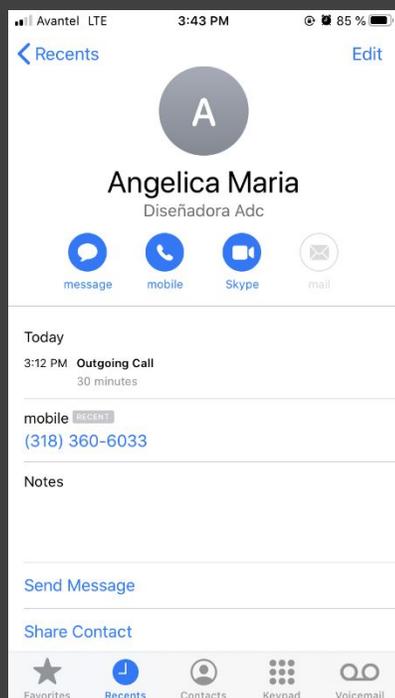
**Intervención:** 4**Fecha:** 03/ 09 / 2020**Nombre de la Asesoría:** Costos de producción parte 1**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Costos de producción, Pueblo bello.

**Objetivo:** Enseñar a los artesanos a fijar precios justo.**Desarrollo:** Se compartió con la artesana líder el proceso para organizar información de “costos de producción” el ejercicio se hizo con los prototipos de las líneas de diseño 2020 teniendo en cuenta el valor y cantidad de materia prima, y el tiempo de elaboración.

Se le explico a la artesana que se debe mejorar el tiempo de trabajo en horas dados por las horas efectivas de tejido de producto dado que la artesana mencionaba que en una mochila se habían gastado 20 días de 9 hora tejiendo una mochila grande. Se fortalecerá este proceso con las demás asesorías relacionadas con el tema.

**Material pedagógico utilizado:**

- Guía de costos y precios
- Podcast soporte 1 y 2

**Actividad planteada para desarrollar:** Validación con el grupo la propuesta de precios**Logros:**

- Socialización de material pedagógico
- Levantamiento de información de cosos de producción

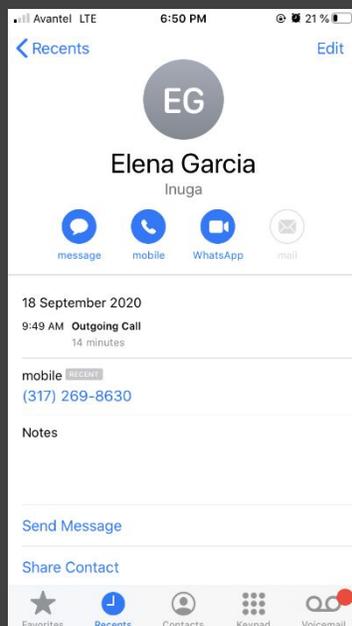
**Intervención:** 5**Fecha:** 18/09/ 2020**Nombre de la Asesoría:** Costos de producción parte 2**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Costos de producción parte 2

Descripción y lugar: Costos de producción parte 2, Pueblo Bello-Bogotá

**Objetivo:** Revisar proceso de costeo de productos

**Desarrollo:** La asesoría se realizó en conjunto con la asesora de diseño Angelica María, revisando el proceso de costeo de producción a lo que la artesana Elena manifestó estar muy preocupada porque sumando los tiempos de producción, limpieza e hilado de la lana la mochila grande le salía por alrededor de \$500,000 COP sin la estimación de % de ganancia, para ello se aclaró el proceso de contabilización de tiempos con la finalidad de aclarar técnicamente el proceso de elaboración de productos y llegar a acuerdos para una fijación de precios justos. Se aclara que con este grupo artesanal los tamaños son más pequeños en comparación con estos grupos porque necesitan mejorar calidad y estándares de medidas por parte del componente de diseño. Por ello, sus líneas están enfocadas en los siguientes tamaños:

PEQUEÑA	20 CM ALT X 14 DIAM
MEDIANA	26 CM ALT X 18 DIAM
GRANDE	30 CM ALT X 22 DIAM

Con esta situación se le explicó al grupo artesanal que pueden tener fallas en la contabilización de los tiempos y que cuando limpian e hilan la lana generalmente es una tarea en la que sale suficiente lana para más de un producto, por ello se les pidió repetir la tarea y hacer nuevamente el costeo de producto con los lineamientos dados por los dos equipos, teniendo en cuenta la diferencia en tamaños de las mochilas en comparación con la oferta en el mercado.

**Material pedagógico utilizado:** PPT Ferias virtuales**Actividad planteada para desarrollar:** Revisar el proceso de costeo**Logros:** Aclaraciones técnicas y de manejo de información con el grupo artesanal para costeo de producto

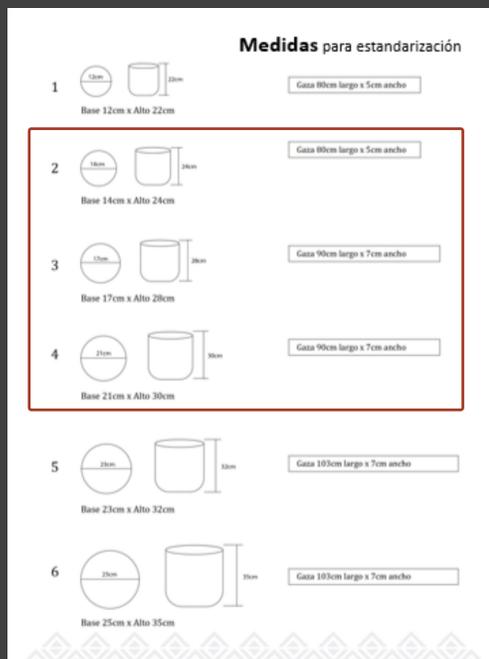
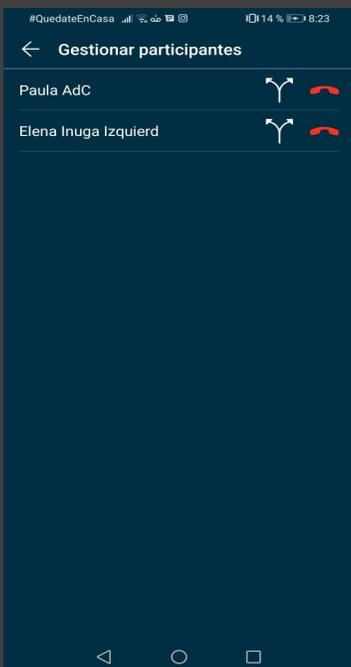
**Intervención:** 6**Fecha:** 28/ 09 / 2020**Nombre de la Asesoría:** Costos de producción parte 3**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Angelica Maria Gonzalez  
 Descripción y lugar: Costos de producción parte 3

**Objetivo:** Acordar los precios de los productos con estandarización de medidas a mochilas 2020

**Desarrollo:** Con el apoyo del componente de diseño se compartió la propuesta de precios explicando a los artesanos la importancia de fijar precios justos, como se evidencio en las asesorías anteriores el grupo artesanal no tenia contabilizado los tiempos de elaboración de producto desfasándose en algunos casos solo con la contabilización de los costos de producción.

Nuevamente se explico a las artesanas que los tiempos deben tomarse, y se hicieron recomendaciones sobre los tiempos de limpieza e hilado de la lana para inicio de elaboración de la mochila, finalizando la asesoría se revisaron nuevamente la propuesta de medidas y los precios estimados teniendo en cuenta un estudio de mercado sobre la oferta en mochila arhuaca de grupos atendidos en diferentes vigencias. Acordamos precios finales con el grupo artesanal y se compartió un estimado de precio para mochilas a 1 tono y mochilas con dibujo.

**Material pedagógico utilizado:** Estandarización de medidas

**Actividad planteada para desarrollar:** N/A

**Logros:** Acuerdo final de precios para espacios comerciales 2020

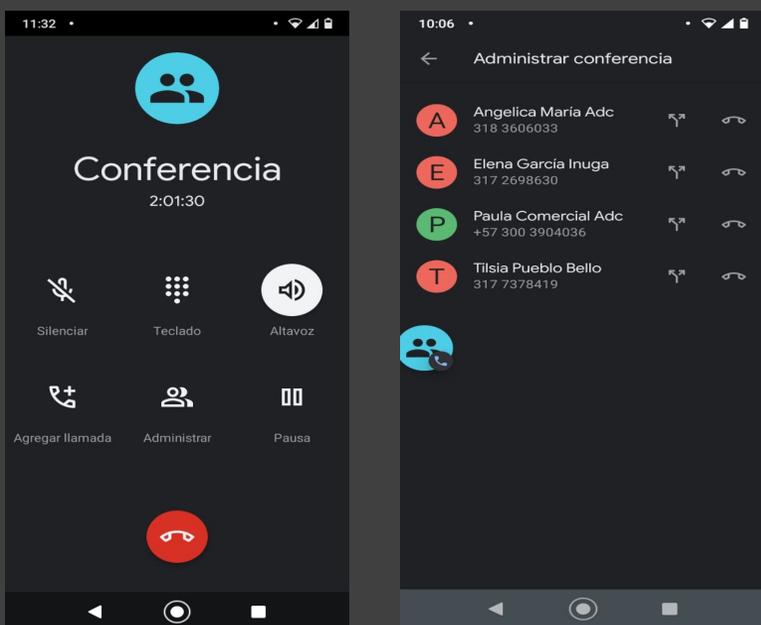
**Intervención: 7****Fecha:** 05/ 10 / 2020**Nombre de la Asesoría:** Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Laura Mendez

Descripción y lugar: Seguimiento de actividades y acuerdos, Pueblo Bello, Bogotá e Ibagué

**Objetivo:** Acompañar al grupo en actividades pendientes de cada componente.**Desarrollo:** Se realizó asesoría en conjunto con el equipo de diseño, social y comercial para verificar y aclarar los temas de precios, dimensiones, estandarización de medidas, espacios comerciales, compra de prototipos y propuesta de calendario artesanal desde el mes de Octubre para acuerdo de compromisos con actividades pendientes de cada uno de los componentes.

En el espacio, desde el componente comercial se revisaron cada uno de los precios por los tamaños estandarizados con el equipo de diseño, igualmente se aclaró que para la presente vigencia quedan pendiente dos espacios comerciales pendientes, primero, Expaortesanias explicando que es un espacio comercial virtual que requiere de un acompañamiento logístico y unos lineamientos para el envío de producto y segundo, la compra de producto de colección nacional que este se tomara como un pedido al grupo, diferenciando que al el primero Expo artesanías es una feria virtual en la que no se pueden garantizar ventas pero si un esfuerzo de convocatoria e invitación a clientes liderados por el equipo de ferias de la empresa.

A esto las artesanas acordaron con el equipo de diseño las diferentes cantidades a las que pueden comprometerse para los dos espacios mencionados.

Finalizando se les explico a las artesanas los diferentes beneficios comerciales que han recibido por parte del programa.

**Intervención:** 7

**Fecha:** 05/ 10 / 2020

**Nombre de la Asesoría:** Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño

**Interlocutor:** Elena García Izquierdo

**Alcance:** 17

**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)



Foto tomada por: Elena Garcia

Descripción y lugar: Seguimiento de actividades y acuerdos, Pueblo Bello, Bogotá e Ibagué

**Material pedagógico utilizado:** N/A

**Actividad planteada para desarrollar:** Seguimiento a plan de producción Expo artesanías y Orden de compra.

**Logros:**

- Aclaración de productos para orden de compra colección 2020
- Socialización de lineamientos para el manejo de la feria Expoartesano 2020
- Acuerdo de tiempos de entrega de producto y revisión de cantidades a elaborar en proyección de planes de producción.

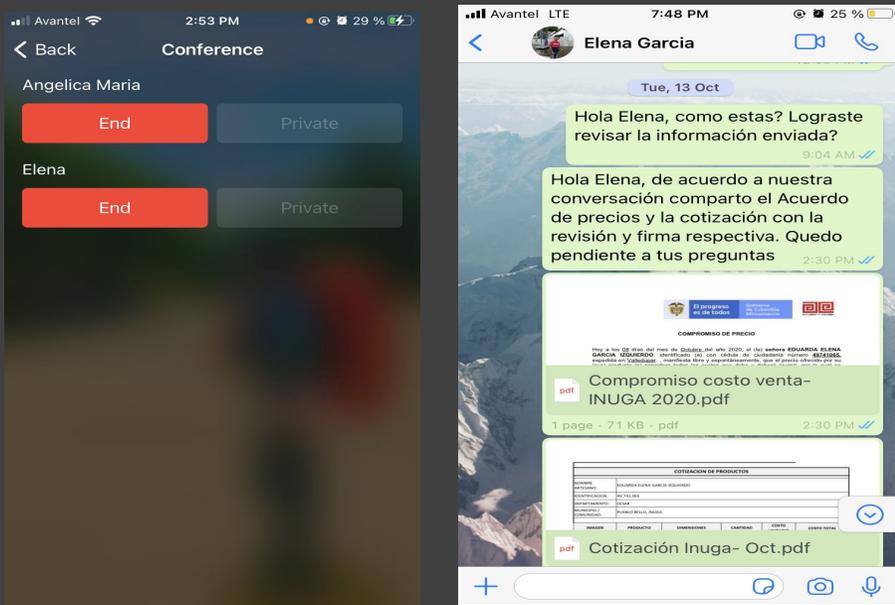
**Intervención:** 9**Fecha:** 07/ 10 / 2020**Nombre de la Asesoría:** Seguimiento a la producción orden de compra y Expaortesanias, acuerdo de precios**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Seguimiento a la producción orden de compra y Expaortesanias, acuerdo de precios

**Objetivo:** Socializar el acuerdo de precios líneas de producto 2020

**Desarrollo:** Se realizo con el apoyo del equipo de diseño un seguimiento a la producción de Expaortesanias y la orden de compra de productos de la línea 2020, en el espacio se revisaron los acuerdos de precio teniendo en cuenta las asesorías anteriores sobre costos y precios y la estandarización de medidas. Se compartió por WhatsApp con la artesana la propuesta final de precios para los tamaños pequeño, mediano y grande de las mochilas teniendo en cuenta los tiempos de producción y la dificultad en productos con un dibujo a otros con un solo tono.

Asimismo, se compartió la cotización para la orden de compra y el compromiso de acuerdo de precios entre ADC y el artesano relacionando que se sostienen los precios de los productos para futuras compras de ADC relacionadas a las referencias compradas en la presente vigencia.

**Material pedagógico utilizado:** Guía de costos y precios**Actividad planteada para desarrollar:** N/A**Logros:**

- Acuerdo final de precios para las ordenes de compra y productos línea 2020.

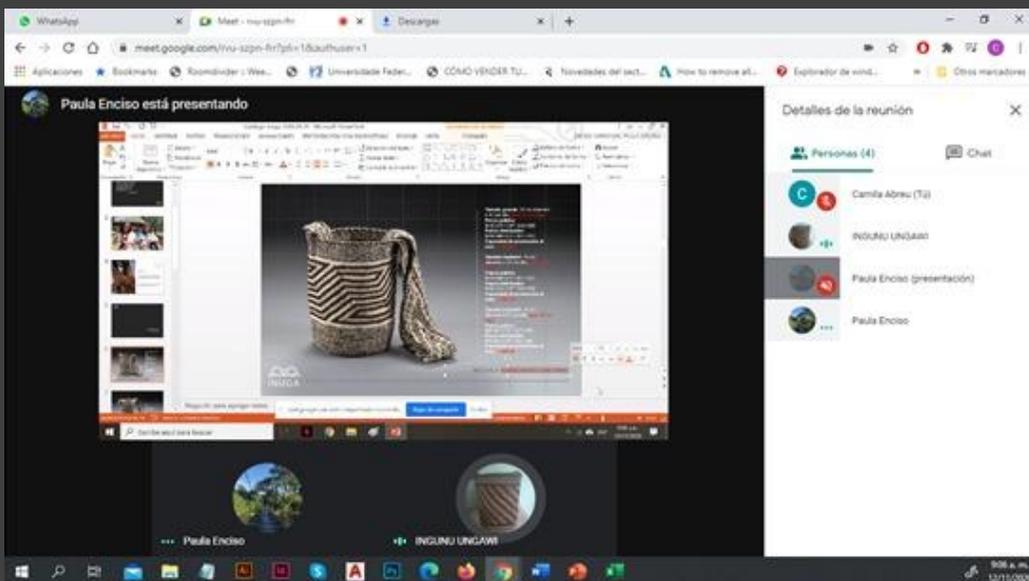
**Intervención:** 10**Fecha:** 12/ 11 / 2020**Nombre de la Asesoría:** Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor:** Elena García Izquierdo**Alcance:** 17**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica (la información)

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

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

**Objetivo:** Actualizar las medidas, nombres comerciales y precios del catalogo de producto.**Desarrollo:** En la asesoría se acompañó el proceso de actualización de precios, nombres comerciales y dimensiones de las diferentes referencias de mochilas que produce el grupo artesanal teniendo en cuenta previamente la asesoría en costos y precios que se había llevado a cabo en meses anteriores. Para este proceso se tuvo en cuenta las referencias de producto co-diseñadas en la vigencia 2019 y los productos propios del grupo.

Se actualizó también la capacidad productiva teniendo en cuenta las habilidades y destrezas de las artesanas para la elaboración según cada referencia, esto para facilitar la socialización del catalogo con clientes interesados. Asimismo, se agregó información relacionada a las condiciones comerciales del grupo, medios de pago, y empresas de envíos nacionales.

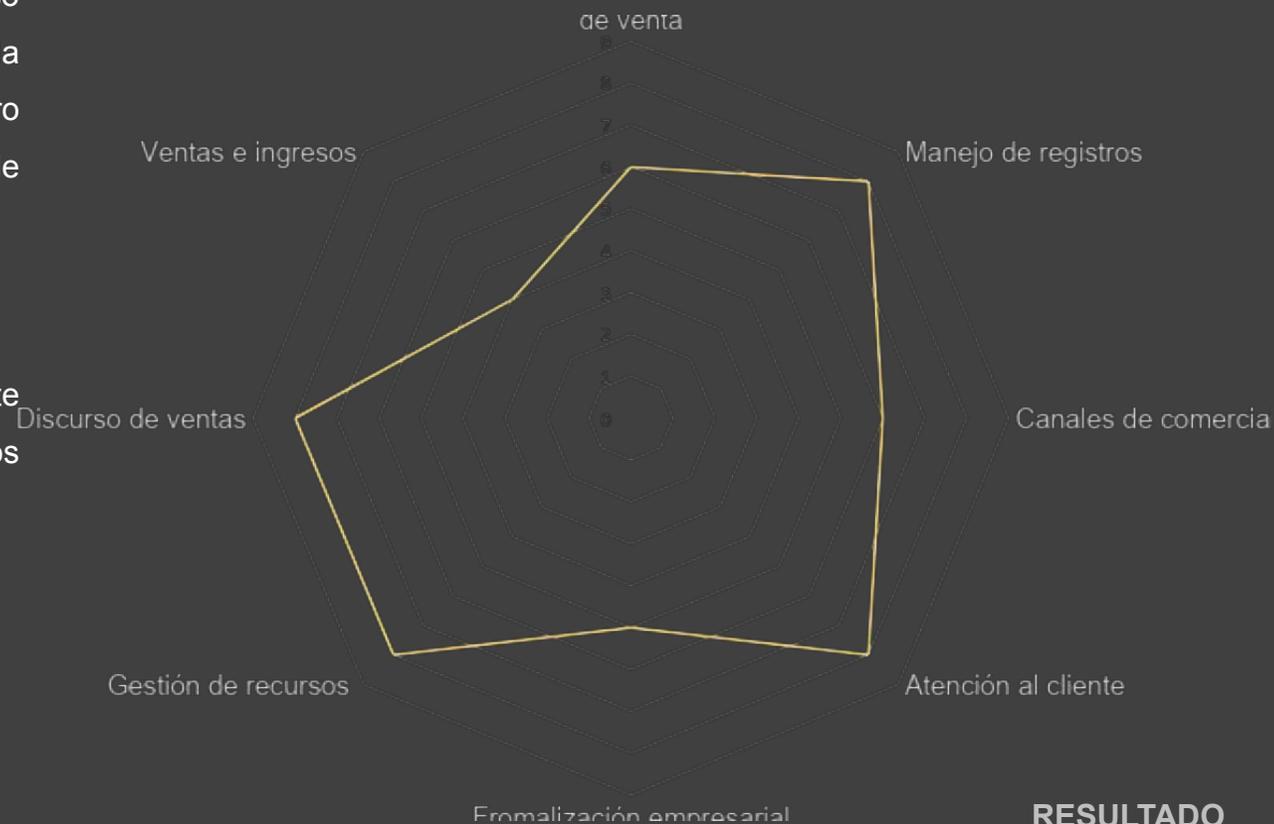
**Material pedagógico utilizado:** Catalogo de producto**Actividad planteada para desarrollar:** N/A**Logros:**

- Actualización final de catalogo de producto con proyección de precios
- Socialización de catalogo en power point y pdf a la líder artesana Elena García para actualizaciones futuras según interés del grupo.

**BALANCE DE GRUPO:** Se identifica que el grupo requiere de un mayor fortalecimiento en el manejo de la información, registro de ventas y proceso de asignación de costos con previa identificación a la materia prima utilizada y tiempos de elaboración, el grupo tiene varias referencias de mochilas pero es necesario mejorar la calidad del producto para tener mas espacios de comercialización.

#### Logros a destacar:

- El grupo manifiesta que fortalecieron su discurso artesanal principalmente con las artesanas que se les facilita el español, dando a conocer a los clientes la historia detrás del producto y del grupo artesanal.



FECHA DE  
REALIZACIÓN: 2 DICIEMBRE 2020

RESULTADO

6,62  
10

---

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

---

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

