



---

# Bitácora Comercial 2020

## TALLER K Caqueta y Florencia

---

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

## TALLER K

Caqueta y Florencia  
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Paula Andrea Enciso  
2020



Nombre Comercial: Taller k  
Número de artesanos: 18  
Asesor Comercial: Paula Andrea Enciso



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

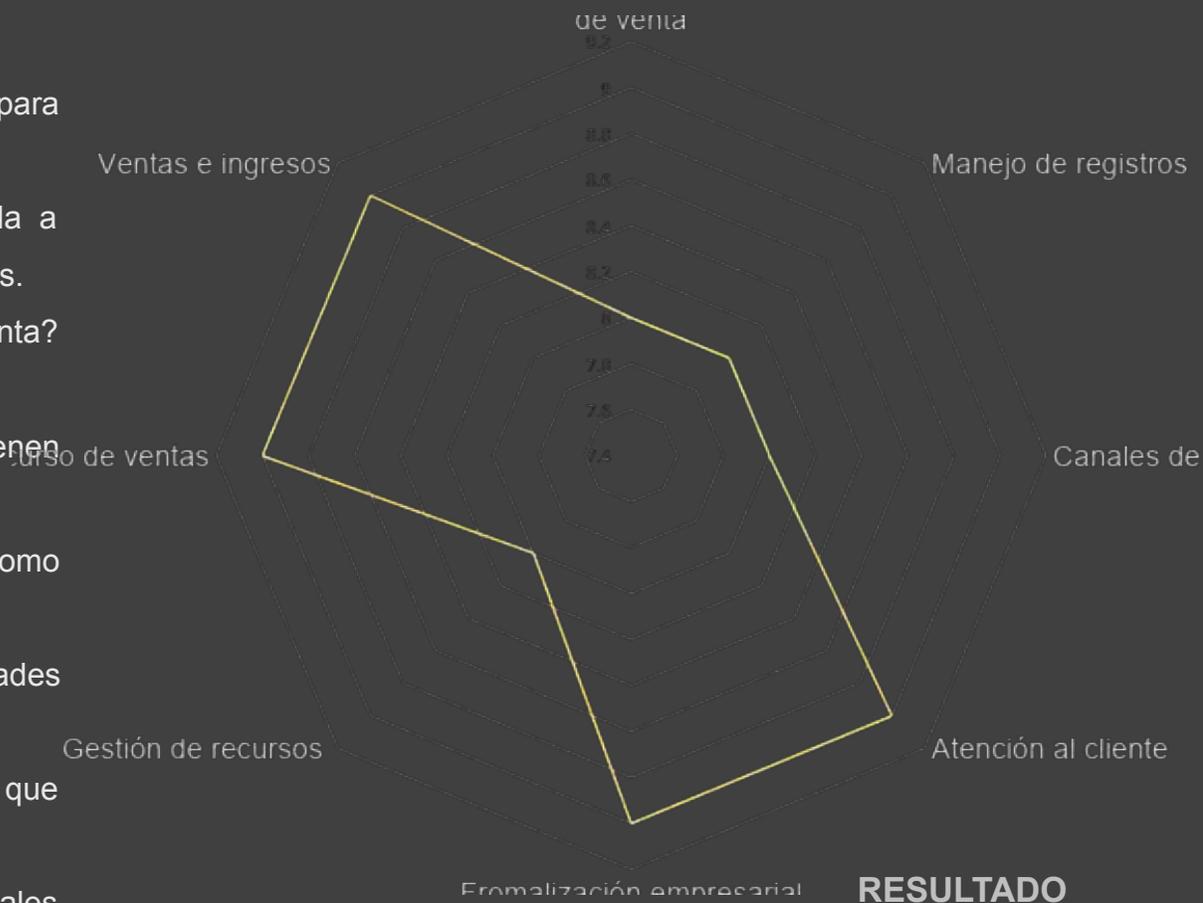
**Atención al cliente: De 1 a 10** ¿Cómo es la atención con el cliente? ¿Los artesanos tienen habilidades comerciales?

**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

8,5  
10FECHA DE  
REALIZACIÓN: 30 abril 2020

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 900.000 a 1.500.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 40.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 200.000
<p>¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Agricultura, pesca, ICBF, Educación, entre otros.</p>	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/> ___          ¿Les interesa formalizarse? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/> ___ ¿Por qué? Requieren de un fortalecimiento organizativo</p>	
<p>¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? 8299</p>	<p><b>Observaciones:</b></p>
<p>Ventas totales año 2019: \$12.688.000</p>	

## 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

- Autoevaluación y Diagnostico comercial
- Prepárese para el futuro
- Finanzas personales en tiempo de crisis
- Discurso de ventas
- Refuerzo de discurso de ventas
- Acompañamiento negoció Arte Vivo- Juliana Góngora
- Se realizó actualización de catalogo de productos, lista de precios e inscripción a Market place
- Inventario de producto
- Rendición de cuentas, y compromisos para participación en el programa
- Asesoría de costos de producción y prototipos 1
- Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

## ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

### Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

- Actualizar cada inicio de año el catalogo con referencias y precios
- Socializar con los artesanos las actividades finalizadas del componente
- Apertura de canales de comercialización, y registro de ventas y agenda de clientes regionales y nacionales

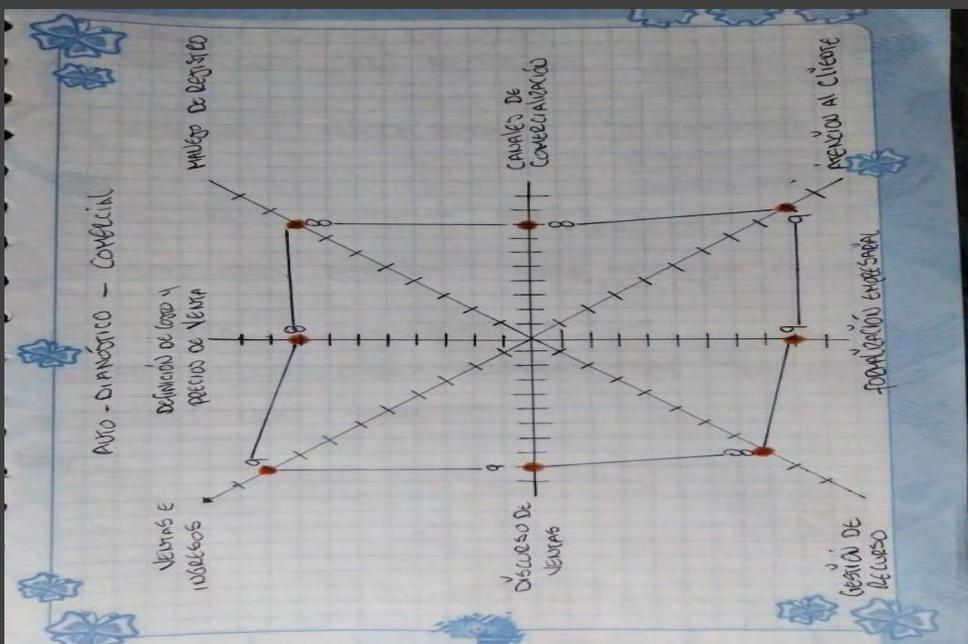
**Intervención:** 1**Fecha:** 30 /04 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnostico y Diagnostico comercial**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y Whatsapp

Foto tomada por: Yinela Piranga

Descripción y lugar: Autoevaluación, Florencia, Caquetá.

**Objetivo:** Socializar el plan de trabajo y actividades planeadas para el grupo artesanal Taller K.**Desarrollo:** Se socializo con la artesana líder las actividades programadas para el grupo teniendo en cuenta la participación en la vigencia 2019, Yinela menciona los diferentes canales de comunicación que tienen entre los artesanos. Se realizo el autodiagnóstico teniendo en cuenta la socialización con los artesanos mas cercanos. Y se realizo la actualización de precios del catalogo con un aumento del 10% entre el 2019 y 2020.**Material pedagógico utilizado:** Bitacora y Catalogo de producto 2019**Actividad planteada para desarrollar:** Se llego al compromiso con el artesano líder el comunicar las actividades que se realizaran desde el componente con el grupo artesanal**Logros:**

- Autodiagnóstico
- Actualización de catalogo

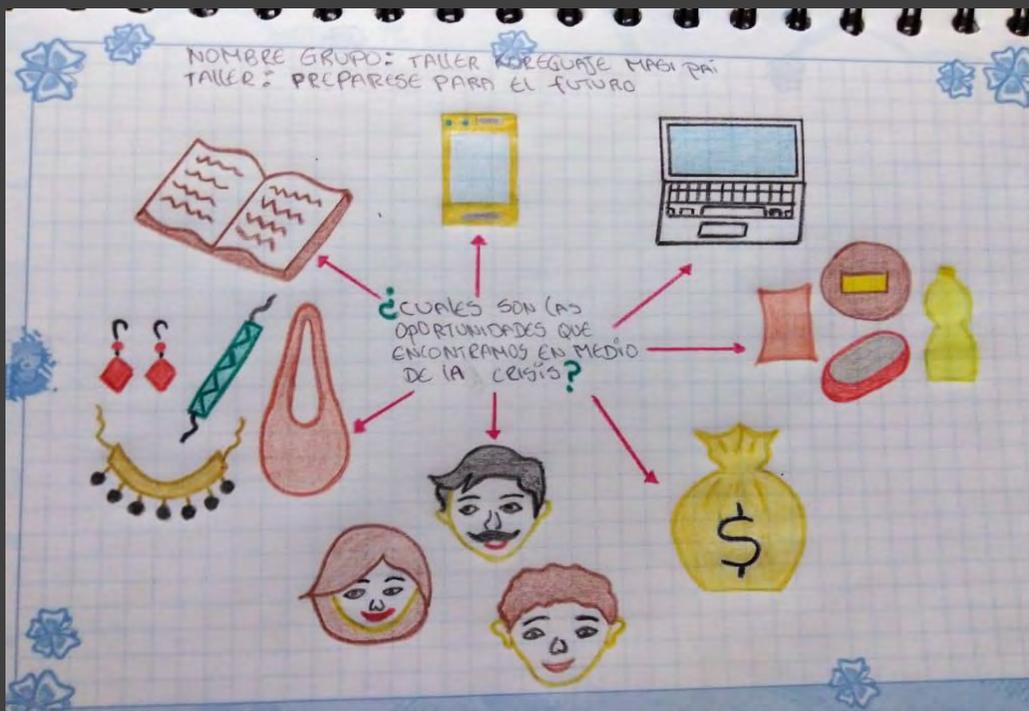
**Intervención:** 2**Fecha:** 12/ 06 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Prepárese para el futuro**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Yinela Piranga

Descripción y lugar: Prepárese para el futuro, Florencia, Caquetá.

**Objetivo:** Socializar con el grupo artesanal herramientas para mejorar los canales de comercialización dados en contexto Covid-19

**Desarrollo:** Con la artesana líder Yinela, se trabajaron temas relacionados a los principales desafíos que ha tenido el grupo frente al COVID-19 mencionando que la comunicación con los artesanos y las palabras de aliento es algo que extraña el grupo, dado que por la cuarentena algunos se encuentran fuera de Florencia; además de que los jóvenes están trabajando las chagras y/o no pueden salir con facilidad en Florencia por el pico y cedula como restricción.

Además, de que las ventas de los productos se han estancado un poco porque no ha sido posible la entrega de materia prima a los artesanos por las limitaciones de movilización en el municipio. Dejando un stock de producto muy bajo en relación a meses anteriores, por la falta de producción.

Sin embargo, las asesorías virtuales por parte del programa han sido para los artesanos una oportunidad para fortalecer desde los tres componentes la actividad artesanal. Yinela, menciona que la persona encargada del manejo de las redes sociales "Macedonio Piranga" no se encuentra en Florencia, y que consideran que fortalecer estos canales de comercialización es algo que puede generarles muchas oportunidades para dar a conocer sus productos.

La finalidad de esta asesoría es enfocar al grupo artesanal a fortalecer los canales de comercialización virtuales dado que por la emergencia sanitaria no se pueden dar espacios de ventas en físico, por ello se le pide al grupo designar a un nuevo responsable para el manejo de las redes sociales para que se pueda fortalecer este espacio con información del grupo, producto, referentes culturales y comercializar por estos medios.

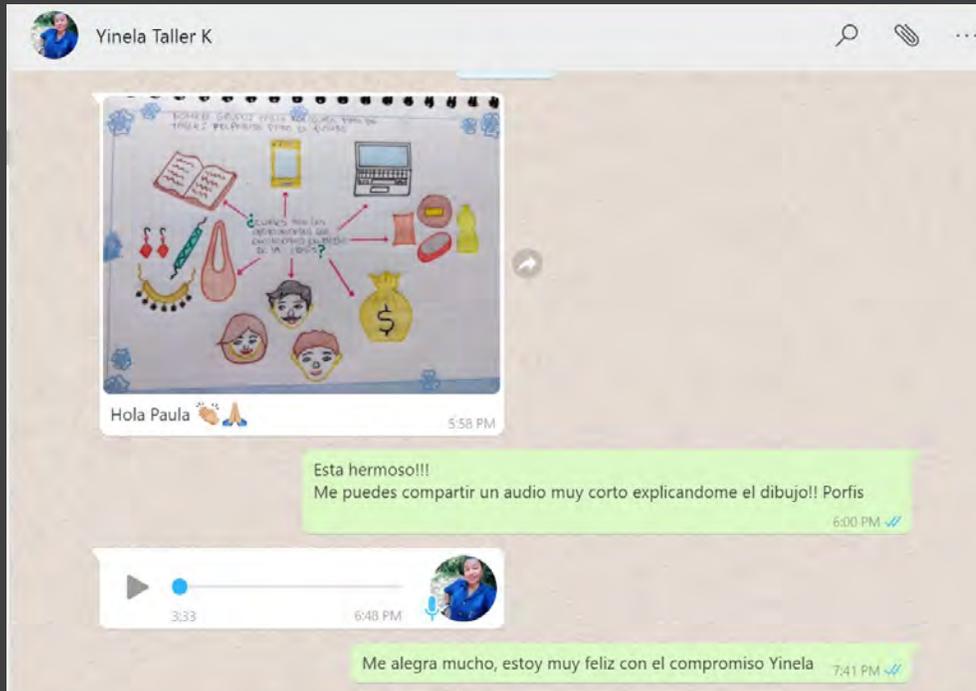
**Intervención:** 2**Fecha:** 12/ 06 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Prepárese para el futuro**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Yinela Piranga

Descripción y lugar: Prepárese para el futuro, Florencia, Caquetá.

**Material pedagógico utilizado:** Presentación “prepárese para el futuro”**Actividad planteada para desarrollar:** Representar en un mapa mental las oportunidades que se han dado en el contexto del Covid-19 para el grupo artesanal, y socializar con el resto de las artesanas las actividades compartidas en la asesoría virtual.**Logros:**

- Identificación de los desafíos y oportunidades comerciales del grupo artesanal
- Proyección comercial del grupo artesanal

**Intervención:** 3**Fecha:** 18 / 06 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Finanzas personales en tiempo de crisis**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Finanzas personales

**Objetivo:** asesorar al grupo artesanal sobre el manejo responsable de las finanzas personales

**Desarrollo:** Se conto con la participación de la representante del grupo, se realizo un sondeo sobre el manejo de las finanzas personales y las finanzas del grupo artesanal, explicando conceptos como ingresos fijos y variables, gastos fijos y variables, tips para ahorro y determinación de metas y tiempos, con estos conceptos se asocia el manejo de los recursos y registro de contabilidad del grupo artesanal, se menciona que en el 2019 el grupo artesanal conformo un fondo común.

La artesana reconoce que gracias a las asesorías del 2019 sobre el manejo de recursos ella comenzó un ahorro programado con el que ha podido solucionar problemas económicos en el contexto covid-19 sin embargo, considera que es un tema para reforzar dado que muchas de las familias que conforman el grupo artesanal se han visto afectadas por no destinar recursos para imprevistos y por la disminución en las ventas.

Se rescata que muchos de los artesanos reciben apoyos de económicos de programas como a) ingreso solidarios, b) devolución de IVA.

**Material pedagógico utilizado:** Presentación finanzas personales

**Actividad planteada para desarrollar:** la artesana se compromete a socializar por el chat grupal la presentación y un audio de reflexión hecho por ella para que el grupo se concientice de la importancia de este tema.

**Logros:** Reconocimiento sobre el manejo de los recursos, gastos responsables e importancia de ahorro con metas fijas incluyendo para situaciones imprevistas.

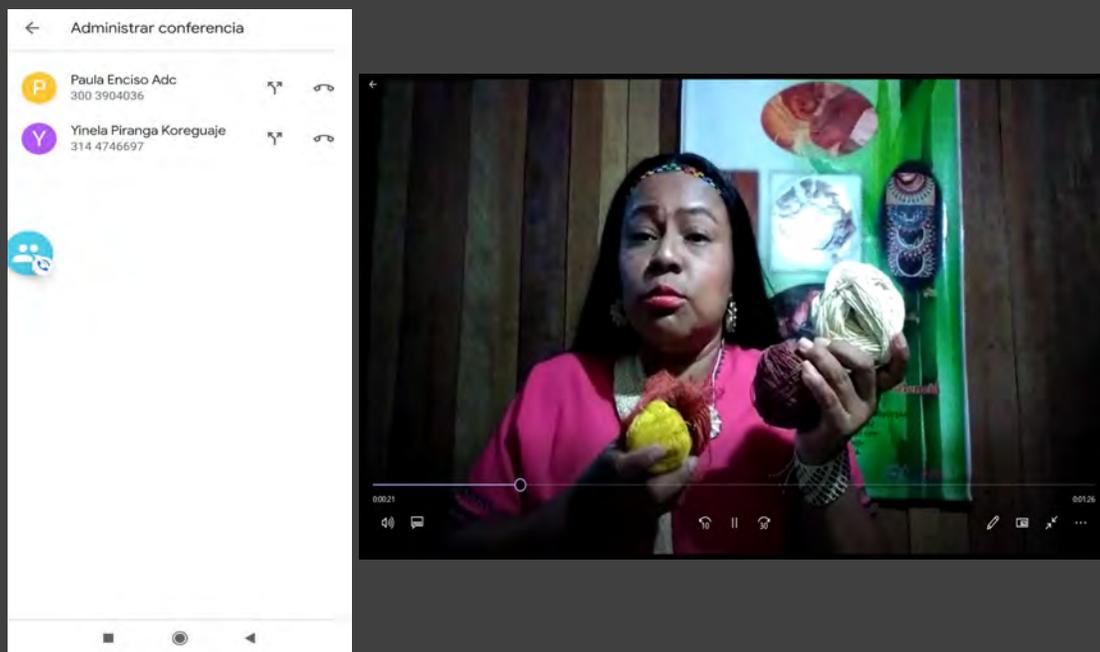
**Intervención:** 4**Fecha:** 01 / 07 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Discurso de ventas**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Discurso de ventas

**Objetivo:** Preparar a los artesanos con un discurso de ventas que les facilite los procesos de negociación con los clientes.

**Desarrollo:** Se inicio la asesoría preguntando a la artesana líder sobre el manejo que le dan a los procesos de negociación y presentación de productos con los clientes, así se le presentaron los 4 pasos necesarios para dar un discurso de ventas que enganche al cliente con tipo de producto artesanal y sobre todo con el valor que ahí tras la historia del mismo.

La revisión del primer video se realizo con el apoyo de la asesora Angelica del equipo social, se pregunto a la artesana Yinela ¿Cómo se ha visto en el video?, ¿Cómo se sintió al hacerlo? , ¿Qué consideraba debía mejorarse?, con esta información se reconoce que la artesana maneja un contenido que tiene en cuenta la historia y trayectoria del grupo artesanal, en el video ella muestra la materia prima y algunos de los productos que tiene dentro del portafolio del grupo; sin embargo, se ve muy rígida y con timidez frente a la cámara. El material recibido se revisó en conjunto y se le dieron tips de comunicación verbal, corporal para que mejorara su discurso de ventas y por ende su participación en futuros espacios comerciales, este video se socializó con el resto de artesanos para que tuvieran en cuenta las cosas que son importantes en el contacto comercial con los clientes.

**Material pedagógico utilizado:** Infografía 4 pasos para el discurso de ventas

**Actividad planteada para desarrollar:** Presentar una segunda versión del video teniendo en cuenta las recomendaciones sobre el discurso y presentación del material audiovisual.

**Logros:**

- Versión 1 Discurso de ventas

**Intervención:** 5**Fecha:** 09 / 07 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Refuerzo Discurso de ventas**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Refuerzo discurso de ventas

**Objetivo:** Reforzar las habilidades comerciales y las capacidades de negociación del grupo artesanal.

**Desarrollo:** Se reviso con el grupo artesanal la 2da versión del discurso de ventas por medio del video, se evidenció un gran avance dado por la recreación de un espacio de exhibición donde presentaron la materia prima, y los diferentes productos que elaboran. La artesana, presento en el video la trayectoria del grupo artesanal y converso con la cámara la historia tras los productos. Este fue en espacio que mostro una mayor confianza en la transmisión del discurso de ventas, además de la participación activa de los artesanos que estuvieron tras la cámara apoyando la preparación del discurso y el montaje del stand en casa.

**Material pedagógico utilizado:** Bitácora, video 1ra versión del grupo.

**Actividad planteada para desarrollar:** Se recomienda una asesoría de exhibición y vitrinismo para potencializar el materia visto en el video.

**Logros:**

- Guion discurso de ventas taller k
- Audios soporte discurso
- Video 2da versión

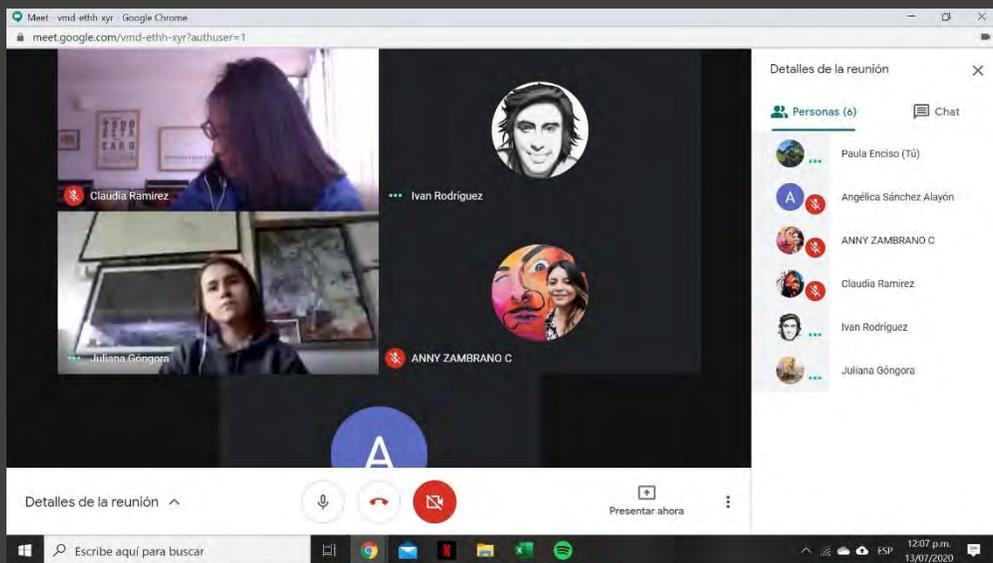
**Intervención:** 6**Fecha:** 13/ 07 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Acompañamiento negoció Arte Vivo- Juliana Góngora**Interlocutor:** Ynela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Meet, Articulación negoció colaborativo Juliana Góngora

**Objetivo:** Acompañar el proceso de negociación y articulación con la artista Juliana Góngora y el grupo artesanal.

**Desarrollo:** Se acompañó reunión de articulación con el equipo del programa, y los organizadores de Arte Vivo interesados en realizar un pedido en contexto a un trabajo colaborativo liderado por la artista Juliana Góngora.

Previamente se había realizado una asesoría con el grupo artesanal sobre la propuesta de “cubrelinguas” teniendo en cuenta los tiempos de elaboración, materia prima, y la cantidad propuesta correspondiente a 100 piezas, revisándose en conjunto los tiempos de trabajo y la materia prima para llevar a cabo el pedido, teniendo en cuenta el acompañamiento del equipo de diseño.

Se presento la propuesta de cotización aprobada por el grupo artesanal y la artista, definiendo condiciones comerciales y el proceso de seguimiento a esta articulación.

Se recibieron diferentes fotos del avance de los productos realizados según los criterios aprobados para la colaboración, se espera incluir algunas cosas para próximas cotizaciones y acompañar esta colaboración con actividades de asesoría por parte de la artista.

Se realizo un acuerdo comercial, indicando medios de pago, tiempos de entrega y el acuerdo del pago del 50% anticipado para el inicio al pedido.

**Intervención:** 6

**Fecha:** 13/ 07 / 2020

**Nombre de la Asesoría Virtual:** Acompañamiento negocio Arte Vivo- Juliana Góngora

**Interlocutor:** Ynela Piranga

**Alcance:** 18

**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp



Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Seguimiento a producción.

**Material pedagógico utilizado:** Simulador de costos

**Actividad planteada para desarrollar:** Acompañar el proceso de elaboración, entrega de pedido, y pagos correspondientes.

**Logros:**

- Cotización Juliana Góngora.
- Prototipos y productos.

**Intervención:** 7**Fecha:** 21 / 07 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Se realizó actualización de catalogo de productos, lista de precios e inscripción a Market place**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

 <b>TALLER COREGUAJE - MASI PAI</b> LISTA DE PRECIOS 2020								
FOTO	REFERENCIA	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR AL POR MAYOR	# PIEZAS AL POR MAYOR (ESCALAS)	DIMENSIONES	PESO POR PIEZA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL
	MTM3	JIGRA BICOLOR GRANDE	\$ 105.000	\$ 97.000	8 PIEZAS	50 CM X 45 CM	240 GRAMOS	18
	MTM2	JIGRA BICOLOR MEDIANA	\$ 100.000	\$ 94.000	8 PIEZAS	40 CM X 35 CM	145 GRAMOS	20
	MTM1	JIGRA BICOLOR PEQUEÑA	\$ 95.000	\$ 86.000	8 PIEZAS	30 CM X 25 CM	130 GRAMOS	25

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Lista de precios para Market Place

**Objetivo:**

- Actualizar lista de precios y catálogo de producto
- Inscribir al grupo al Market Place

**Desarrollo:** Se reviso el inventario de producto, y junto con el equipo de diseño se realizo la actualización del catalogo con las imágenes de producto en stock. Se asesoro al grupo con los precios, actualizando la lista de precios y el catalogo de producto teniendo en cuenta los que mayor rotación han tenido en los diferentes espacios comerciales.

Se levanto con el grupo información relacionada a los beneficiarios y al artesano representante en el caso que apliquen a la feria virtual. Se explico al grupo que es un feria que se estima se lleve a cabo en la 1ra semana de Octubre, y que luego de un comité se les contara si pasaron dado que es un proceso de inscripción y evaluación según criterios internos.

**Material pedagógico utilizado:** Lista de precios y Catalogo de producto

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

**Logros:**

- Actualización de catalogo de precios
- Actualización lista de precios
- Inscripción en Market place

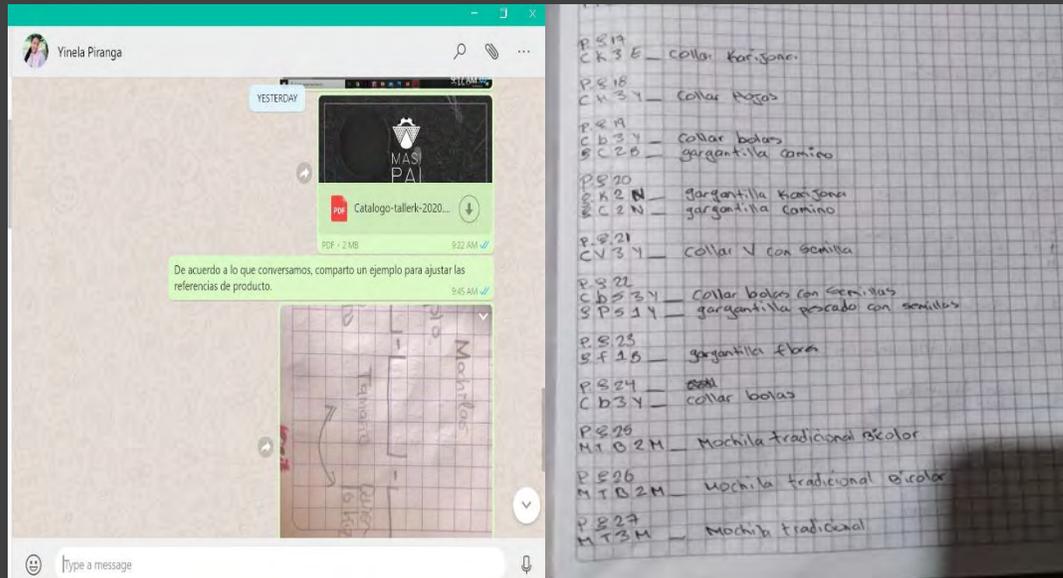
**Intervención:** 8**Fecha:** 30 /07/2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Inventario de producto**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Inventario de producto

**Objetivo:** Fortalecer el manejo de inventarios del grupo artesanal**Desarrollo:** Se revisión con el grupo artesanal el manejo de inventario de producto teniendo en cuenta las asesorías de la vigencia 2019, Yinela menciona que tienen algunas referencias creadas incluyendo el nombre del artesano que la elabora, siendo de gran utilidad en los espacios de feria.

Sin embargo, se evidencia que algunas de las referencias no tiene diferenciada los nombres de producto no incluyen los nombres comerciales de los productos y/o las referencias co-diseñadas con el equipo.

Se realizaron sugerencias para la creación y actualización de referencias e inventario que actualmente esta a cargo de Yinela la líder artesanal.

**Material pedagógico utilizado:** Inventario de producto**Actividad planteada para desarrollar:** Actualización constante del inventario**Logros:**

- Revisión de referencias de producto

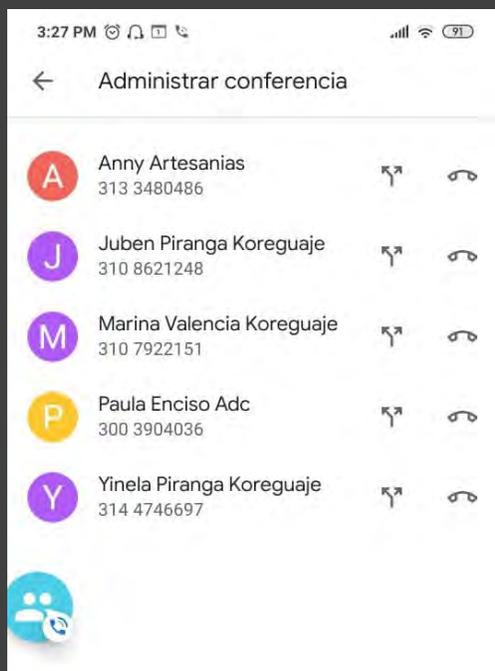
**Intervención:** 9**Fecha:** 10/09/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Rendición de cuentas, y compromisos para participación en el programa**Interlocutor:** Yínela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Rendición de cuentas

**Objetivo:** Socialización de rendición de cuentas vigencia 2019 y 2020, y revisión de acuerdos con el grupo artesanal entre componentes

**Desarrollo:** En conjunto con el grupo artesanal y las asesoras del componente social (Angelica) y diseño (Anny) se verifico el proceso de acompañamiento con el grupo en la vigencia 2020 dado porque por el mes de Julio y Agosto el grupo se encontraba enfermo y por ende no se habían podido avanzar desde cada uno de los componentes; se revisaron compromisos para continuar la atención y solicitud de respuesta al manejo de recursos dados por trasmisión de saberes, apoyo logístico, materia prima en la vigencia 2019 y el manejo de materia prima para el año 2020.

Dentro de los compromisos retomados esta la realización de prototipos de las líneas de producto y se proyecta para el 26 de Septiembre tener la información base para la revisión de costos y precios.

**Material pedagógico utilizado:** N/A

**Actividad planteada para desarrollar:** Compartir solicitud de Rendición de cuentas con el grupo

**Logros:** Se revisaron acuerdos con el grupo para continuar con la atención según cada uno de los componentes.

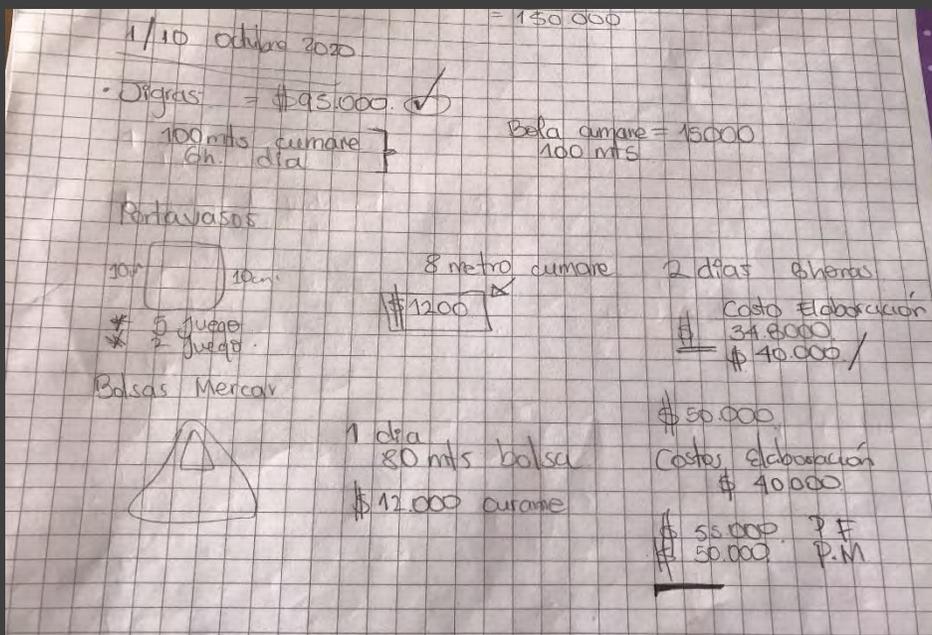
**Intervención:** 10**Fecha:** 01/10/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Asesoría de costos de producción y prototipos 1**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Costos de producción prototipos, Florencia, Caquetá.

**Objetivo:** Definir costos y precios de la líneas de co-diseño 2020 con el grupo artesanal.**Desarrollo:** Previa reunión de articulación con la diseñadora Anny, se reviso la ficha técnica de producto y se coordino la asesoría con la líder artesana en el espacio se solicito información sobre los tiempos de producción, la cantidad de materia prima en cumare para la elaboración de las jigras bicolor, bolsos de mercar y juego de portavasos relacionados a la línea de co-diseño 2020. La artesana tenia clara la información de materia prima y tiempos porque había consultado con anterioridad a los artesanos que los habían elaborados como muestras y resultado de las asesorías del programa en vigencias anteriores.

Se consolido la lista de precios con las líneas costeadas y se compartió la guía de costos y precios para revisar conceptos y actividades similares para familiarizar el grupo con los costos de diferentes productos.

**Material pedagógico utilizado:** Guía de costos y precios**Actividad planteada para desarrollar:** seguimiento al grupo en el desarrollo de las actividades de costos y precios de la guía**Logros:**

- Lista de precios 2020
- Socialización de guía de costos y precios
- Costeo y fijación de precios de la línea de co-diseño 2020

**Intervención:** 11**Fecha:** 20/11/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios de producto:  
revisión catalogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor:** Yinela Piranga**Alcance:** 18**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso  
Descripción y lugar: Actualización catalogo

**Objetivo:** Actualizar los precios e información del catalogo

**Desarrollo:** Luego de realizar en asesorías pasadas la concertación de precios para las líneas de producto 2019 y las 2020 (bolsas de mercar, juego de portavasos, jigma mediana) según la actualización de precios en los casos que aplicara, se ajustaron las dimensiones, nombres comerciales y se especificaron paletas de color según cada referencia en el catalogo.

Igualmente se incluyeron los medios de pago y las empresas de envío en región para responder a diferentes envíos de producto teniendo en cuenta los días estimados a diferentes ciudades de Bogotá.

Con esta asesoría se actualizado el catalogo de producto 2020, y se socializo al grupo para el uso comercial, se recomienda al grupo mencionar al cliente la capacidad productiva del mes para dar alcance a diferentes negociaciones

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

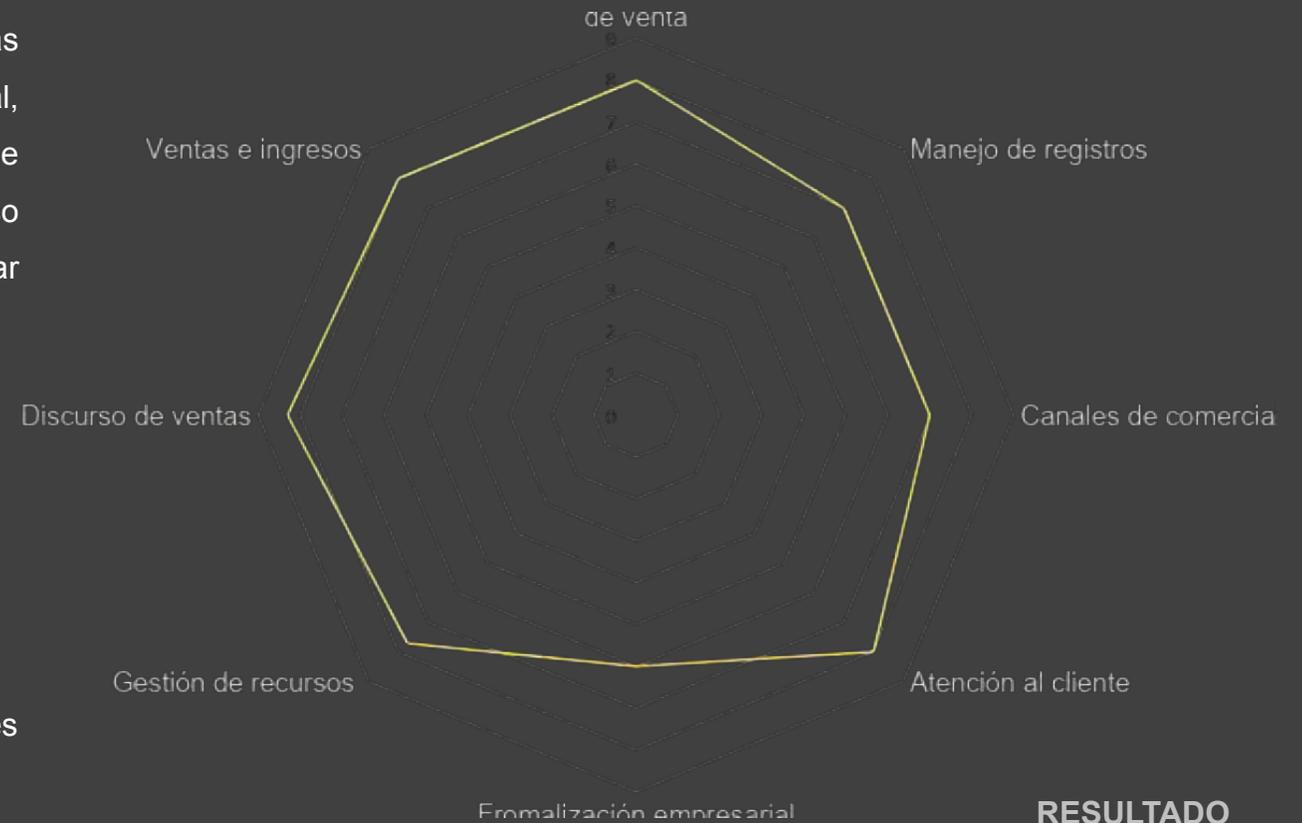
**BALANCE DE GRUPO:** (se construye con el grupo y se analiza cada punto de la autoevaluación y de los logros alcanzados en cada una)

Se evidencia un mejor manejo de la información relacionada a las referencias de producto, inventario, ventas registradas, entre otros del grupo artesanal, sin embargo el grupo manifiesta que por temas de salud y en el contexto de covid muchos de los artesanos no participaron activamente del proceso artesanal por ello plantean reorganizarse como grupo para continuar fortaleciendo internamente sus actividades artesanales.

**Logros a destacar:**

- Actualización de catalogo
- Fortalecimiento del discurso de ventas
- Negocios facilitados

**Lecciones aprendidas:** el grupo fortaleció significativamente las habilidades de atención a cliente y el discurso comercial.



FECHA DE  
REALIZACIÓN: 21 DICIEMBRE  
2020

**RESULTADO**



---

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

---

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

