



artesanías
de colombia

Bitácora Comercial 2020

TEJEDORAS DE MARDUE Casanare y Hato Corozal

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

MARDUE

Casanare y Hato corozal
Línea: Indígena

Nombre del asesor: Paula Andrea Enciso
2020



CASANARE
Hato Corozal



Nombre Comercial: Mardue
Número de artesanos: 28
Asesor Comercial: Paula Andrea Enciso



Foto tomada por: Daina Guaipere
Descripción y lugar: Artesanas tejiendo.

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: 6/08/2020

6,75
10

| INFORMACIÓN BASE | |
|--|----------------|
| ¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano? | \$300.000 |
| ¿Cuál es el valor del jornal en la zona? | \$ 25.000 |
| ¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal | \$300.000 |
| ¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Cuidado del hogar, pesca, siembra. | |
| ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/> ¿Les interesa formalizarse? Si ___ No <input checked="" type="checkbox"/> ¿Por qué? | |
| ¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? Se encuentra actualizada con la actividad 8299 | Observaciones: |
| Ventas totales año 2019: \$ 16.553.000 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

- Autodiagnóstico comercial
- Costos de producción prototipos parte 1
- Costos de producción prototipos parte 2

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: 06 / 08 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Autodiagnóstico comercial

Interlocutor: Daina Guaiperre

Alcance: 28

Formato digital en el que se envía: Llamada y WhatsApp



Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Autodiagnóstico comercial, Hato Corozal - Bogotá

Objetivo: Identificar el autodiagnóstico comercial del grupo artesanal

Desarrollo: Se acompañó el levantamiento del autodiagnóstico comercial teniendo en cuenta la atención del grupo en vigencias anteriores, se reconoce que han mejorado con el manejo de registro de información y se evidencia una mayor participación de los artesanos en la preparación de su discurso comercial. Con la revisión al autodiagnóstico comercial revisado con el grupo artesanal se presentará el plan de trabajo, teniendo en cuenta la actualización de costos y precios.

Material pedagógico utilizado: Infografía autodiagnóstico comercial

Actividad planteada para desarrollar: Presentar plan de trabajo al grupo artesanal

Logros:

- Autodiagnóstico comercial

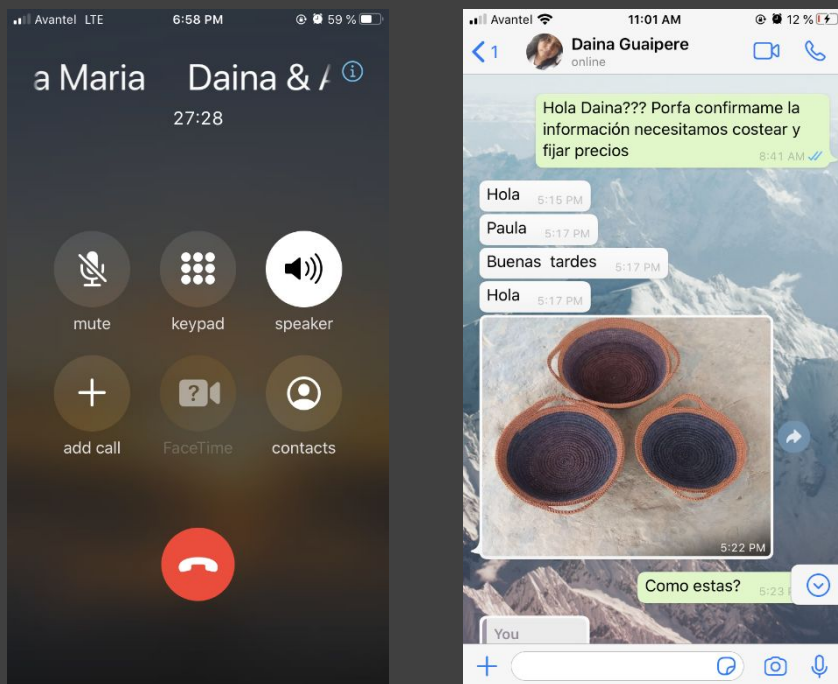
Intervención: 2**Fecha:** 09 / 09 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos de producción prototipos parte 1**Interlocutor:** Daina Guaiperre**Alcance:** 28**Formato digital en el que se envía:** Llamada y WhatsApp

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Costos y precios modulo 1, Hato Corozal - Bogotá

Objetivo: Socializar paso a paso para definir costos y precios de prototipos**Desarrollo:** En acuerdo con el equipo de diseño se validaron las medidas y los diseños para revisar con el grupo artesanal los tiempos de elaboración y la cantidad de materia prima para la elaboración de los rediseños de la línea 2020, se les explico la importancia de contabilizar los tiempos de producción para cada referencia teniendo en cuenta los costos extras para los productos con simbología. Se le dejo la tarea a Daina la líder artesanal de verificar y socializar con el grupo artesanal para costear los productos.

Igualmente, desde el componente de diseño le hicieron recomendaciones de tinturado y acabos para mejorar la calidad de los productos.

Material pedagógico utilizado: Guía de costos y precios**Actividad planteada para desarrollar:** Revisar los tiempos de producción de los prototipos.**Logros:**

- Revisión de costos de producción prototipos parte 1

Intervención: 3

Fecha: 11 / 09 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Costos de producción prototipos parte 2

Interlocutor: Daina Guaiperre

Alcance: 28

Formato digital en el que se envía: Llamada y WhatsApp



Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Costos y precios modulo 2, Hato Corozal - Bogotá

Objetivo: Definir costos de producción de prototipos

Desarrollo: Se revisaron los tiempos de producción, los cogollos de moriche que se gastan por cada uno de los productos rediseñados y se presento una propuesta de precios para el grupo artesanal teniendo en cuenta los costos de producción y los gastos de transporte para sacar los productos desde el resguardo (que por su trayecto son muy largo y costosos).

La definición de precios tienen en cuenta el aumento en costos de materia prima por el cambio de temporada para su recolección.

Material pedagógico utilizado: N/A

Actividad planteada para desarrollar: La líder artesanal socializará con el grupo artesanal los precios estimados para las líneas de rediseño 2020.

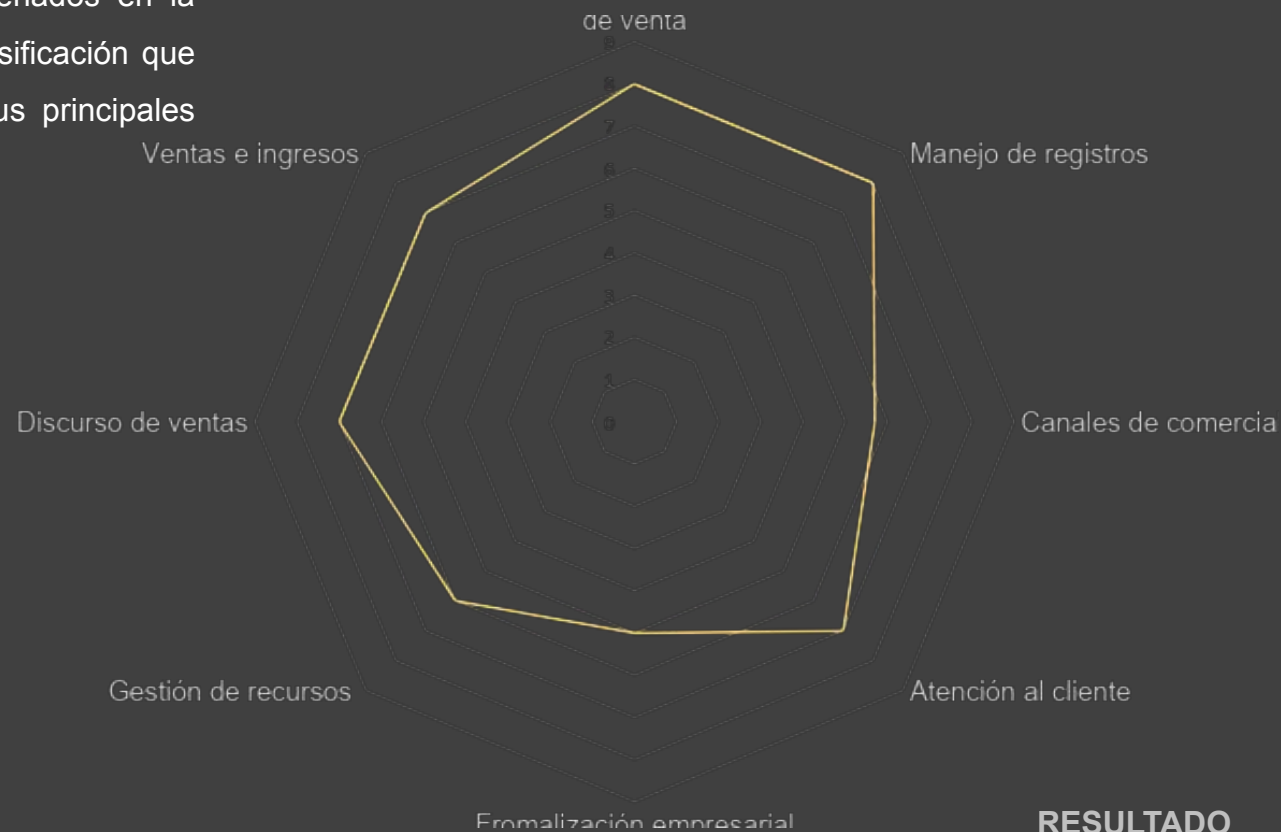
Logros: Acuerdo de precios para las líneas de diseño 2020

BALANCE DE GRUPO: El grupo manifiesta que con las asesorías puntuales mejor el proceso de fijación de precios teniendo como base los productos rediseñados en la presente vigencia ha tamaños mas pequeños, también reconocen la diversificación que tienen en colores y diseños permitiéndoles ofrecer mas referencias a sus principales clientes.

Logros a destacar:

Actualización de referencias de producto, costos y precios

Actualización de catalogo de producto



RESULTADO

6,7
10

FECHA DE
REALIZACIÓN: 12
OCTUBRE 2020

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

