



Bitácora Comercial 2020 TEJEDORAS DE MAMPUJAN Bolivar, Maria la Baja

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.

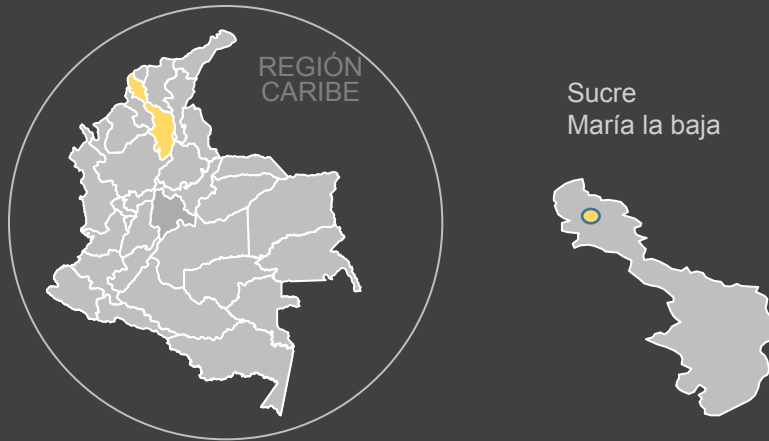
BITÁCORA
COMPONENTE
COMERCIAL

TEJEDORAS DE MAMPUJAN

Bolivar, Maria la Baja

Línea: Narp

Nombre del asesor: Paula Andrea Enciso
2020



Nombre Comercial: Tejedoras Mampujan
Número de artesanos: 18
Asesor Comercial: Paula Andrea Enciso



Foto tomada por: Paula Andrea Enciso
Descripción y lugar: Grupo artesanal, Maria la Baja.

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: 8 Mayo 2020

6,75
10

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$ 400.000 a \$1.000.000 según actividad económica
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$ 25.000 a \$35.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$ 300.000 en promedio
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal? Venta de comida, sector educación, liderazgo comunitario en diferentes actividades, atención de tiendas, hogar	
¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Les interesa formalizarse? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Por qué?	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica? La actividad del Rut esta con el código 8299 actualizado 2019	Observaciones:
Ventas totales año 2019: \$ 8.022.000 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 plan de trabajo
- Inventario de producto
- Discurso de ventas
- Refuerzo discurso de ventas
- Seguimiento producción Expoartesanas
- Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño
- Costos de producción prototipos
- Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

ACTIVIDADES PARA SOCIALIZACIÓN Y REACTIVACIÓN

Actividades Post-Cuarentena: (para la comunidad)

- Fortalecer la asignación de roles y compromisos con las actividades de comercialización
- Mejorar el registro de información de venta de producto, líneas de producto y stock

Intervención: 1**Fecha:** 07 / 05 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Socialización plan de trabajo**Interlocutor:** Gledis Lopez**Alcance:** 19**Formato digital en el que se envía:** Whatsapp y llamada telefónica.

Unidad productiva: Tejedoras de Mampujan	
1ª pregunta	6
2ª pregunta	4
3ª pregunta	7
4ª pregunta	8
5ª pregunta	10
6ª pregunta	7
7ª pregunta	8
8ª pregunta	8

Foto tomada por: Gledis Lopez
 Descripción y lugar: Maria la baja

Objetivo: Socializar el plan de trabajo y actividades planeadas para el grupo artesanal Tejedoras Mampujan

Desarrollo: Con la artesana líder se realizaron preguntas de contexto dado que en el año 2019 se atendió en el programa, para ello menciono que el grupo artesanal necesita mejorar en el proceso de fijación de precios y estandarizar medidas porque algunas artesanas colocan precios agrupando en tamaño pequeño, mediano y grande y no por la medida de sus tapices. Igualmente con la líder hablamos de los temas que se abordarían en el programa, teniendo en cuenta que será por medio de asesoría virtual, presentando así el plan de trabajo desde el componente. Igualmente se realizó la actualización de los precios en el catalogo en concertación con la líder artesanal.

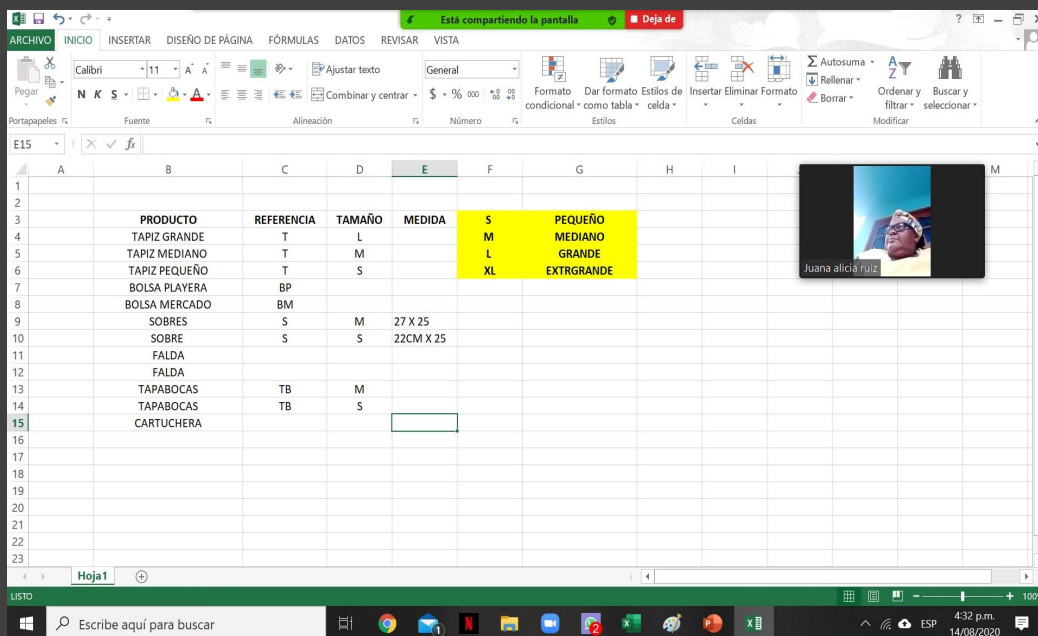
Finalizando la actividad se solicitó la socialización con las artesanas de la información dada en la asesoría, y se dejó como tarea que el grupo se autoevaluara para ver el avance en realización a la atención 2019-2020.

Material pedagógico utilizado: Bitacora y Catalogo de producto 2019

Actividad planteada para desarrollar: : Se llegó al compromiso con el artesano líder el comunicar las actividades que se realizarán desde el componente con el grupo artesanal y revisar medidas y precios del catalogo de producto para la actualización 2020

Logros:

- Autodiagnóstico
- Actualización de catalogo

Intervención: 2**Fecha:** 14/ 08 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Inventario de producto**Interlocutor:** Gledis Lopez**Alcance:** 19**Formato digital en el que se envía:** Whatsapp y llamada telefónica.


PRODUCTO	REFERENCIA	TAMAÑO	MEDIDA	S	PEQUEÑO
TAPIZ GRANDE	T	L		M	MEDIANO
TAPIZ MEDIANO	T	M		L	GRANDE
TAPIZ PEQUEÑO	T	S		XL	EXTRGRANDE
BOLSA PLAYERA	BP				
BOLSA MERCADO	BM				
SOBRES	S	M	27 X 25		
SOBRE	S	S	22CM X 25		
FALDA					
FALDA					
TAPABOCAS	TB	M			
TAPABOCAS	TB	S			
CARTUCHERA					

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Creación de referencias de producto.

Objetivo:

- Revisar el manejo de inventario del grupo artesanal
- Actualizar y crear referencias de producto

Desarrollo: Con las artesanas participantes se reviso el manejo del inventario de los diferentes productos, a ello mencionaron que no tienen actualizado con constancia el inventario y que cada artesana maneja un inventario individual o tiene claro las diferentes cantidades en stock, se le menciona la importancia de contabilizar cada uno de los productos con fotos respectivas y cantidades según cada diseño para posibilitar negocios con diferentes clientes.

Se crearon referencias de producto teniendo en cuenta los productos en el catalogo de Mampujan, indicando que esto deben realizarlo cada vez que se cree e innove en productos. Se les compartió a las artesanas la lista de referencias creadas en la asesoría según los tamaños, como por ejemplo:

T (Tapiz) + L (Grande) = TL

S (Sobre) + S (Pequeño) = SP

Material pedagógico utilizado: Inventario de producto**Actividad planteada para desarrollar:** El grupo actualizara mensualmente el inventario de producto.**Logros:**

- Creación de referencias de producto

Intervención: 3

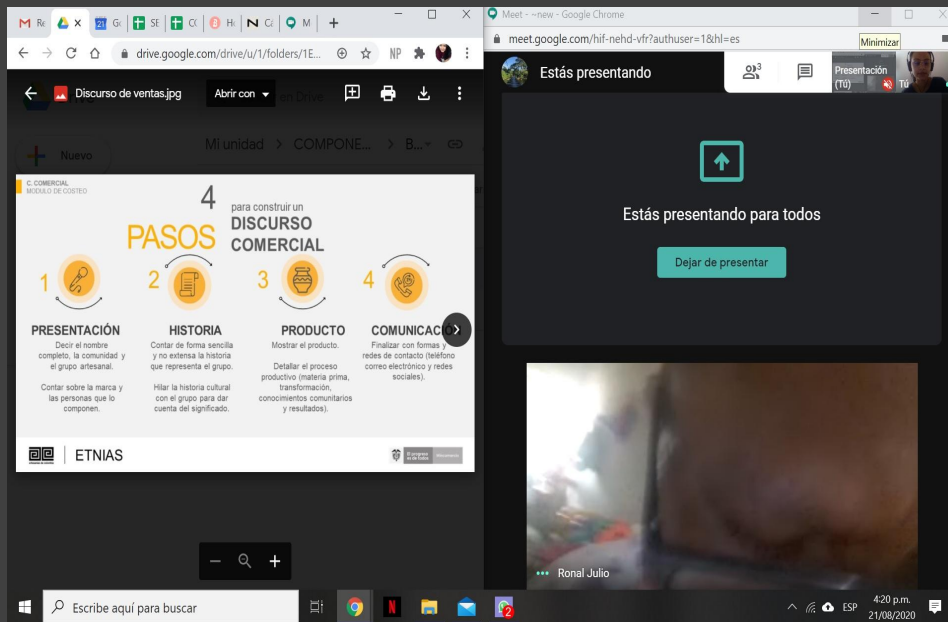
Fecha: 21/ 08 / 2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Discurso de ventas

Interlocutor: Gledis Lopez

Alcance: 19

Formato digital en el que se envía: Whatsapp y llamada telefónica.



Objetivo: Fortalecer las habilidades de negociación de los artesanos

Desarrollo: Se socializo a las artesanas la importancia de fortalecer las habilidades de negociación con los clientes, para ello se les pregunto como atendían a los clientes en los espacios comerciales de los que han participado. Gledis, manifestó que en ocasiones no explican la historia de los productos o una descripción breve del grupo artesanal.

Se les explico los 4 pasos para la creación de un discurso comercial que son: 1) presentación del artesano que esta entendiendo y la presentación del grupo artesanal, 2) historia que tiene cada uno de los productos, 3) el producto, indicando el tiempo de materia prima, el proceso de elaboración, precios entre otros y 4) comunicación, que relaciona el uso de redes sociales y/o tarjetas de presentación de la marca artesanal.

Material pedagógico utilizado: Infografía discurso de ventas

Actividad planteada para desarrollar: El grupo realizara videos de discurso de ventas con las artesanas participantes a la asesoría.

Logros:

- Fortalecimiento discurso de ventas

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

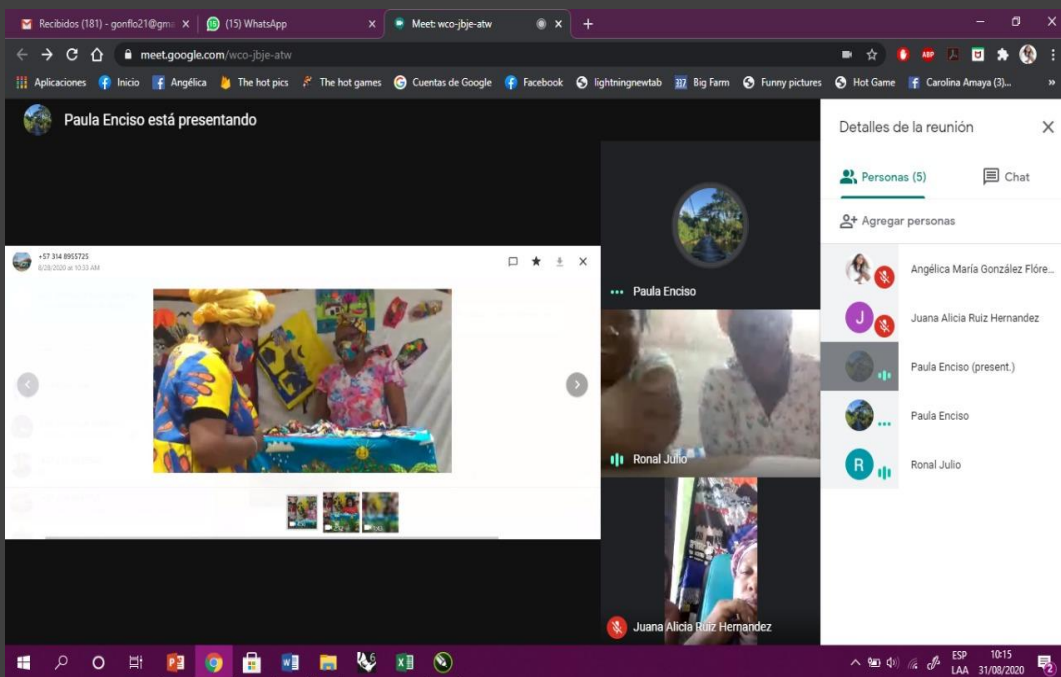
Intervención: 4**Fecha:** 31/ 08 / 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Refuerzo discurso de ventas**Interlocutor:** Gledis Lopez**Alcance:** 19**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica.

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

Objetivo: Revisar los videos de discurso de ventas

Desarrollo: En la asesoría 1 de discurso de ventas se compartió con las artesanas el proceso de atención a cliente teniendo en cuenta el manejo del discurso de ventas que permita una mejor atención y la posibilidad de cierre de negocios, para ello se les pregunto ¿Cómo atendían a los clientes? ¿Qué le contaban del producto? Con esta información se realizaron recomendaciones para contar mas sobre la trayectoria comercial del grupo, esta actividad se realizo de manera virtual con tres artesanas Paubla, Gledis y Janiris entendiendo que solo 1 de ellas (Gledis) ha participado activamente en los espacios comerciales como representante del grupo.

Con esta actividad se les pidió hacer un video simulando un espacio comercial para evaluar el proceso de atención a cliente teniendo n cuenta los lineamientos dados en la primera asesoría sobre el tema.

Material pedagógico utilizado: Videos discurso de ventas del grupo artesanal versión 1.

Actividad planteada para desarrollar: Retroalimentación versión 2 de videos discurso de ventas.

Logros:

- Acompañamiento a fortalecimiento discurso de ventas
- Seguimiento a construcción de discurso
- Videos 1 parte

Intervención: 5**Fecha:** 15/09/2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Seguimiento a plan de producción expo artesanías**Interlocutor:** Gledis López**Alcance:** 19**Formato digital en el que se envía:** WhatsApp y llamada telefónica.

The screenshot shows a Google Meet window on the left with two participants: Angélica María González Flórez and Jimena Zuñiga Mendoza. On the right, a Google Sheet titled 'Plan de producción étnias Expoartesanías' is open. The sheet has a header row with columns: DEPARTAMENTO, N, NOMBRE DEL TALLER, REF., NOMBRE DE PRODUCTO, and FOTOGRAFIA. The data rows are as follows:

DEPARTAMENTO	N	NOMBRE DEL TALLER	REF.	NOMBRE DE PRODUCTO	FOTOGRAFIA
	1	TEJEDORAS DE MAMPUJAN	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_01		
	2	TEJEDORAS DE MAMPUJAN	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_02		

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Seguimiento a plan de producción expo artesanías

Objetivo: Selección de productos Expo artesanías 2020

Desarrollo: Se acompañó asesoría con la asesora de diseño Angelica María, revisando inicialmente el avance y ajustes en los prototipos y revisión de posibles referencias para la feria virtual de Expo artesano, en ese espacio se aclaró a los artesanos que al ser un espacio virtual no se garantiza las ventas de todos los productos por las dinámicas de la feria, dado eso el grupo manifestó que no elaboraría tapices en tamaños grandes y se espera revisar nuevamente el tema con los avances en los prototipos dado que se debe indicar 10 referencias comerciales a la que puedan hacer replica en producción.

Se acuerda con el grupo avanzar en los prototipos para realizar el proceso de costeo y fijación de precios, pidiendo a las artesanas que registren en un cuaderno información relacionada a tiempos de elaboración, gastos de materia prima, para determinar en conjunto costos y precios, y asimismo seleccionar los productos para este espacio virtual.

Material pedagógico utilizado: N/A**Actividad planteada para desarrollar:** Seguimiento a prototipos por parte de diseño para ajuste de costeo.**Logros:** N/A

Intervención: 6

Fecha: 07/10/2020

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

Interlocutor: Gledis López

Alcance: 19

Formato digital en el que se envía: WhatsApp y llamada telefónica.

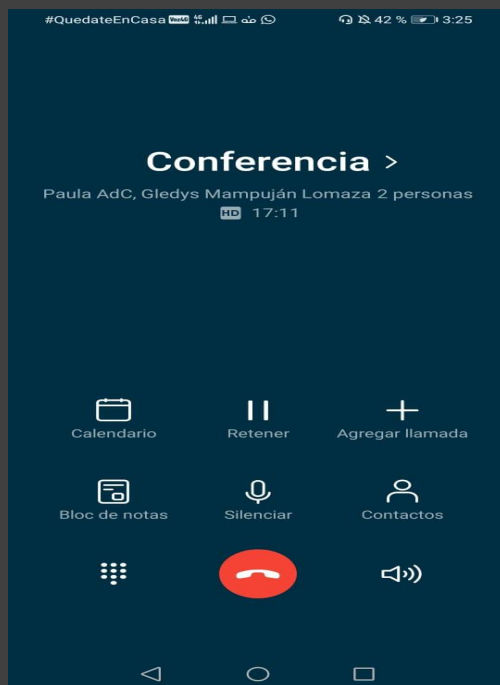


Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Seguimiento de actividades y acuerdos con el apoyo de los componentes social y diseño

Objetivo: Acordar actividades entre los diferentes componentes y el grupo artesanal

Desarrollo: En acompañamiento con las asesoras de diseño y social se realizó una reunión con las artesanas Janiris y Gledis para hacer seguimiento al cronograma e actividades organizado por el componente social y consultar con el grupo sobre el cumplimiento y compromiso con el mismo, dado que no se estaba alcanzando la meta de producción de la feria y no estaba cumplimiento con las tareas según cada tema de los componentes.

Las artesanas manifestaron algunas dificultades y compromisos con otras entidades pero plantearon corresponder a los previos acuerdos con cada una de las asesoras para lograr la producción de prototipos y con los planes de producción para Expoartesanías.

Material pedagógico utilizado: N/A

Actividad planteada para desarrollar: Seguimiento a actividades desde el componente comercial con el grupo

Logros: Compromiso de las artesanas para dar cumplimiento a tareas pendientes.

Intervención: 7**Fecha: 20/1/2020****Nombre de la Asesoría Virtual: Costos de producción prototipos****Alcance: 19****Formato digital en el que se envía: WhatsApp y llamada telefónica.**

Item	Product Name	Image
8	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_06 DELANTAL NIÑA Y GUARABAS	
9	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_07 INDIVIDUALES CAMPESINO Y GALLINAS x 2	
10	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_08 INDIVIDUAL PESCADOR x 2	
11	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_09 DELANTAL GALLINAS Y CAMPESINO	
12	TEJEDORAS DE MAMPUJAN_010 SOBRE GALLINAS Y CAMPESINO	

Product Details from Presentation Slide:

- Tamaño: 70cm x 70cm
 - Precio público: \$180.000 COP / \$ 36 USD
 - Precio distribuidor: \$150.000 COP / \$ 30 USD
 - Capacidad de producción: 30 unidades al mes
- Tamaño: 45cm x 30 cm
 - Precio público: \$80.000 COP / \$ 16 USD
 - Precio distribuidor: \$70.000 COP / \$ 14 USD
 - Capacidad de producción: 60 unidades al mes
- Tamaño: 30cm x 25 cm
 - Precio público: \$20.000 COP / \$ 4 USD
 - Precio distribuidor: \$18.000 COP / \$ 3.6 USD
 - Capacidad de producción: 60 unidades al mes

Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

Descripción y lugar: Costos de producción prototipo y actualización de catalogo

Objetivo: Acordar precios para línea 2020 y actualizar información de catalogo**Desarrollo:** Se realizó una asesoría con el grupo para establecer los precios a la línea de individuales, delantales y cartucheras co-diseñadas en la presente vigencia, para ellos se les pidió previamente tener información relación a los tiempos e elaboración y cantidad de materia prima según cada referencia.

Se hizo énfasis en la importancia de manejar la información promedio de tiempos de elaboración de las referencias de cada artesana para poder asignar un precio justo y razonable a cada referencia de replica que realice el grupo artesanal, dado que aunque el grupo ha recibido asesorías en vigencias anteriores aun tienen dificultades para el registro de información y asignación de precios.

Material pedagógico utilizado: Guia de costos y precios**Actividad planteada para desarrollar:** Actualización de precios en catalogo de producto.**Logros:** Acuerdo de precios para referencias 2020 y actualización de información en el catalogo.

Intervención: 8

Fecha: 24/11/2020

Nombre de la Asesoría Virtual: Costos y precios de producto: revisión catalogo de producto / actualización precios de producto

Alcance: 19

Formato digital en el que se envía: WhatsApp y llamada telefónica.

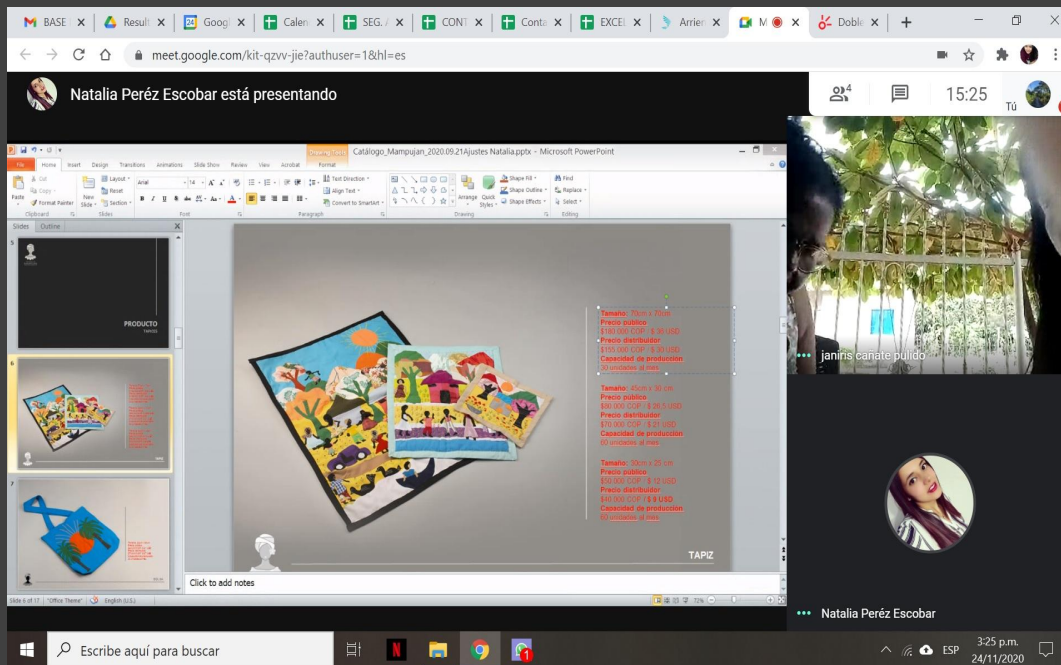


Foto tomada por: Paula Andrea Enciso

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

Objetivo: Acordar precios para línea 2020 y actualizar información de catalogo

Desarrollo: Previa asesoría sobre costos y precios y acuerdos para cada una de las referencias, se realizo en la asesoría la actualización de la información en el catalogo de producto ajustando las dimensiones de cada referencia de producto 2019 y 2020, nombre comercial y precios. Se recomienda al grupo artesanal crear nombres comerciales llamativos y de fácil recordación relacionados a la historia de productos para hablarle con mayor facilidad al cliente y asimismo crear referencias para un manejo responsable del stock de producto como grupo artesanal. Para ello se conto con la participación del asesor de diseño quien rescata la importación de estandarizar las medidas y diseños para facilitar la comercialización.

Material pedagógico utilizado: Guia de costos y precios

Actividad planteada para desarrollar: Actualización de precios en catalogo de producto.

Logros: Acuerdo de precios para referencias 2020 y actualización de información en el catalogo.

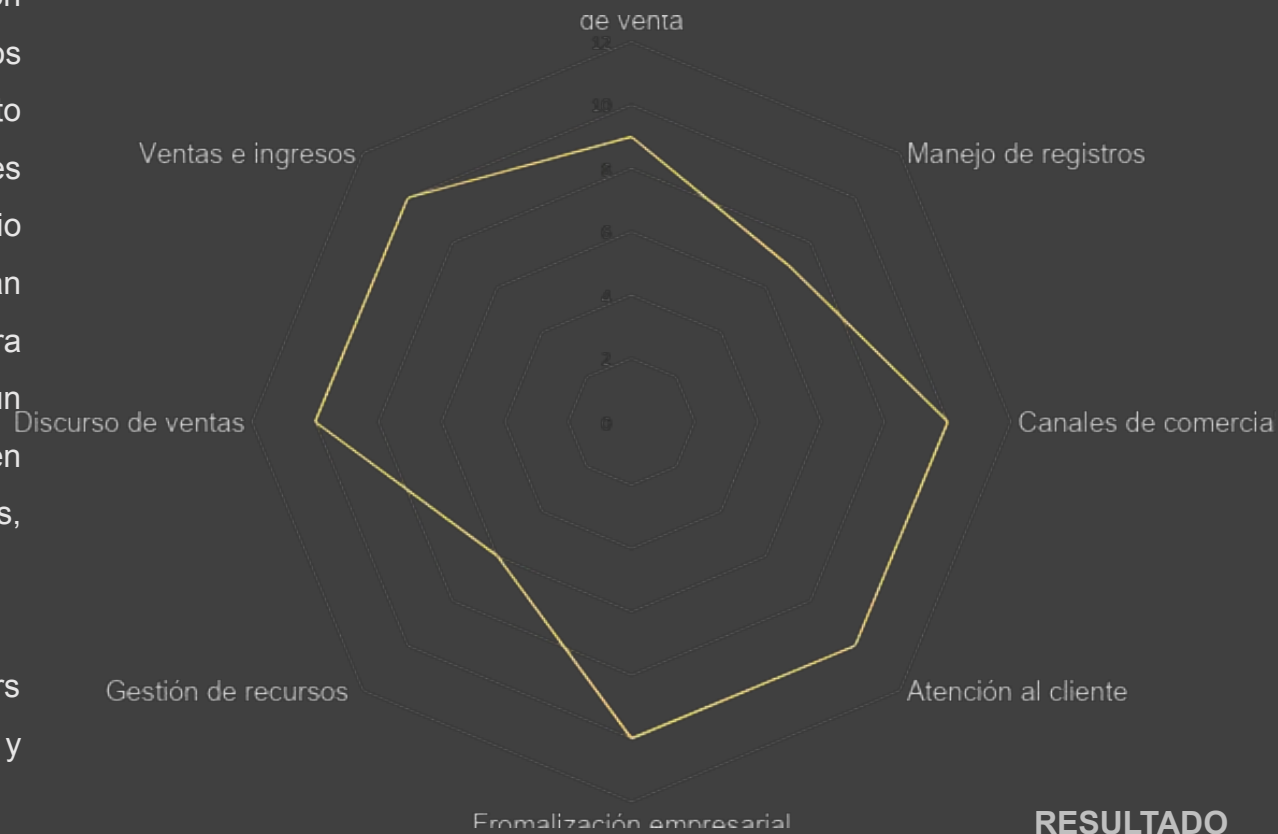
TEJEDORAS DE MAMPUJAN

BALANCE DE GRUPO: El grupo manifiesta que tiene una amplia gestión para la consecución de alianzas y clientes, permitiéndoles la comercialización de sus productos, en le presente año tuvieron la venta de tapabocas con los diseños de Mampujan que les ayudo a estabilizar los ingresos en el contexto covid-19, se aclara que las artesanas también se dedican a otras actividades económicas en el territorio. Sin embargo, se considera que es necesario fortalecer las habilidades comerciales de las artesanas dado que solo están en algunas lideres, y es necesario la delegación de responsabilidades para responder a todas las actividades de las que participa el grupo. Este es un grupo que ya se encuentra formalizado pero requiere de una organización en la gestión y registro de información de las actividades contables, presupuestales, de ventas, clientes entre otros.

Logros a destacar: Se evidencia el empoderamiento de la artesana Janiriris en el acompañamiento de las actividades, se recomiendan comités internos y delegación de responsabilidades.

Lecciones aprendidas: Reconocimiento de delegar y compartir actividades entre las artesanas para facilitar la comercialización de productos.

AUTO EVALUACIÓN FINAL



RESULTADO

FECHA DE
REALIZACIÓN: 13 diciembre 2020

9
10

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

