



Bitácora Comercial 2020

NARAKAJMANTA Magdalena/ Santa Marta

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

NARAKAJMANTA

Magdalena/ Santa Marta

Línea: Indígena

Nombre del asesor: Camila Abreu
2020



Magdalena
Santa Marta



Nombre Comercial: NARAKAJMANTA
Número de artesanos: 17
Asesor Comercial: Camila Abreu



Foto tomada por: Ester Mendoza
Descripción y lugar: Resguardo Narakajmanta /Magdalena

DESCRIPCIÓN GENERAL

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?

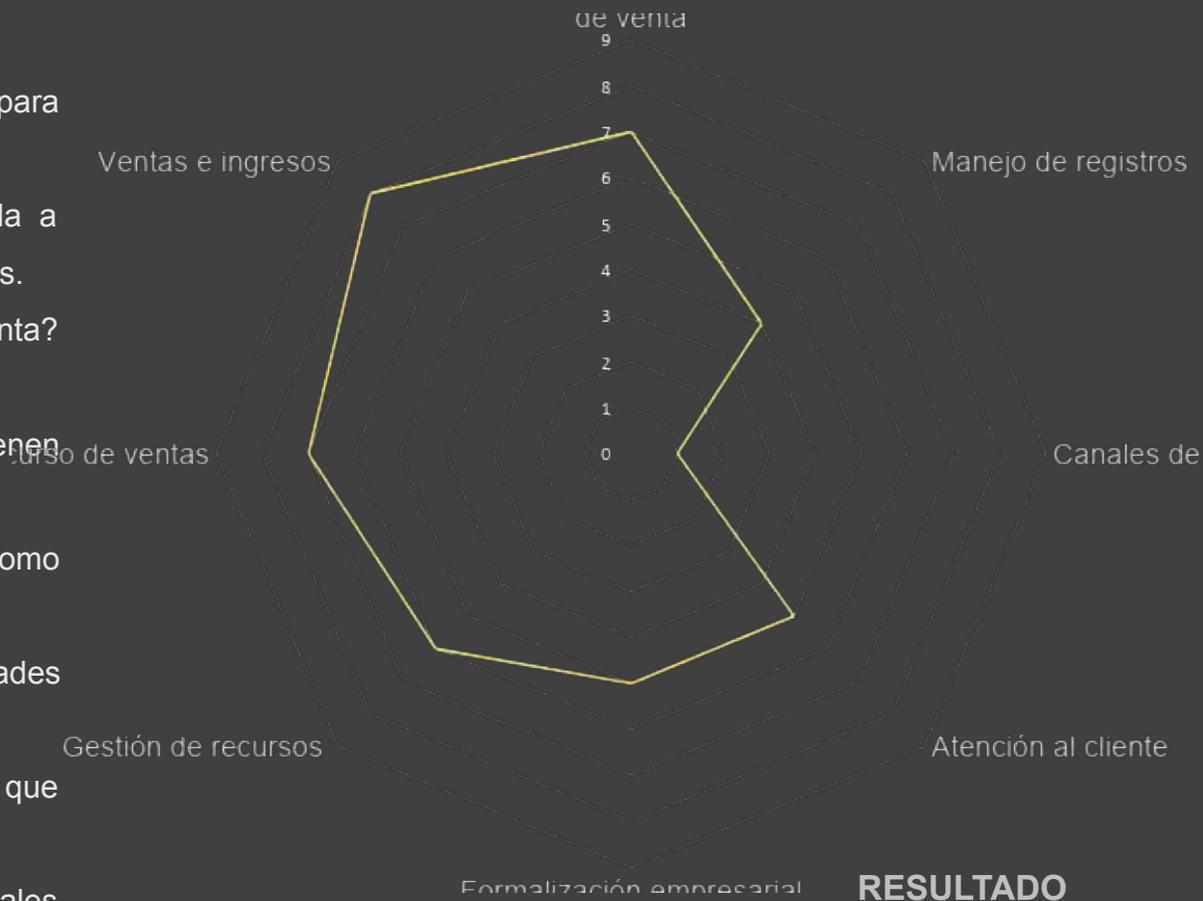
Formalización Empresarial: De 1 a 10 ¿El grupo artesanal se encuentra formalizado como asociación, fundación, corporación? O esta en proceso de formalizarse como empresa

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?

AUTO-DIAGNÓSTICO



FECHA DE
REALIZACIÓN: 02/07/2020

5,4
10

INFORMACIÓN BASE	
¿Cuánto es el ingreso promedio (jornal y/o salario) por artesano?	\$35.000
¿Cuál es el valor del jornal en la zona?	\$35.000
¿Cuánto de su ingreso promedio equivale a ingreso (\$) por actividad artesanal	\$1.050.000
¿A qué actividades económicas se dedican en paralelo a la actividad artesanal?	
<p>¿El grupo artesanal se encuentra formalizado? Si_x__ No___</p> <p>¿Les interesa formalizarse? Si_x__ No___ ¿Por qué?</p> <p>Están formalizadas como asociación.</p>	
¿Cuál es el estado actual del RUT del artesano líder, mencione la actividad económica?	Observaciones:
8299, no responsable de IVA	
Ventas totales año 2019: \$ 19.000.000	

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
- Actualización de Catálogo
- Rotación de inventario

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

-PARTICIPACIÓN EN FERIAS VIRTUALES

- Expoartesano 2020
- Expoartesánías 2020
- Compra etnias 2020.

Intervención: 1**Fecha:** 02 / 07 / 20**Nombre de la Asesoría Virtual:** Autodiagnóstico**Interlocutor:** Esther Mendoza**Alcance:** 16**Formato digital en el que se envía:** JPG

Foto tomada por: Esther Mendoza

Descripción y lugar: Santa Marta , autodiagnóstico comercial.

Objetivo: Auto evaluación por parte del grupo artesanal de su estado actual en cuanto criterios identificados por el componente comercial.

Desarrollo: Al ser la primera asesoría, se hizo una pequeña presentación por parte de la asesora y la líder del grupo , se continuo con un cuestionario sobre el estado actual del grupo en cuanto a habilidades comerciales , en cada punto la artesana brinda un contexto para entender el porque de cada calificación , se finaliza la actividad con el envío del material pedagógico en JPG y PDF para la respectiva replica de este por parte de la primera receptora.

Material pedagógico utilizado: Cuestionario de habilidades comerciales del grupo , resultado plasmado en diagrama formulado.

Actividad planteada para desarrollar: Auto evaluación respondiendo a preguntas y criterios claves planteados por el componente comercial.

Logros: Reconocimiento por parte de los integrantes del grupo de las fortalezas y debilidades de todos sus miembros en cuanto a cada uno de los puntos planteados.

Intervención: 2**Fecha:** 21 / 08/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “costo de producción.**Interlocutor:** Esther Mendoza**Alcance:** 16 artesanos**Formato digital en el que se envía:** Cartilla de “Costos y precios”, modulo 1

Foto tomada por: Camila Abreu

Descripción y lugar: Llamada a celular para asesoría virtual

Objetivo: Elaborar la lista de precios de la comunidad a través de la metodología de costos unitarios estándar.**Desarrollo:** Comenzamos charlando con las artesanas de como ellas hacen el costeo de sus productos y vemos que están muy acertados mas necesitan el refuerzo para estandarizar y generar listados de precios e inventarios. La sesión trata el tema de costos de producción y se hacen ejercicios tal y como vemos en uno de los soportes.**Material pedagógico utilizado:**

- Cartilla “Costos y precios” Costos de producción
- Infografía costos de producción
- PODCAST Costos_producción 1

Actividad planteada para desarrollar:

- Lista de precios/ costos de producción

Logros:

Se comienza el listado de precios, con compromiso de entrega de costos de producción de los productos levantados para el inventario.

Intervención: 3**Fecha:** 22 / 09/ 2020**Interlocutor:** Esther Mendoza**Alcance:** 16 artesanos

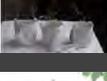
Mochilas sin diseños		21 DE BASE X 34 DE ALTO	120 gramos	PROPIA	ALGODÓN BLANCO	TEJEDURA	TEJEDURA EN ALGODÓN	\$ 110.000
Mochilas sin diseños		11 DE BASE X 36 DE ALTO	100 gramos	PROPIA	ALGODÓN BLANCO	TEJEDURA	TEJEDURA EN ALGODÓN	\$ 92.000
Mochilas sin diseños		14 DE BASE X 41 DE ALTO	75 gramos	PROPIA	ALGODÓN BLANCO	TEJEDURA	TEJEDURA EN ALGODÓN	\$ 78.000
Mochilas sin diseños		13 DE BASE X 43 DE ALTO	75 gramos	PROPIA	ALGODÓN BLANCO	TEJEDURA	TEJEDURA EN ALGODÓN	\$ 88.000



Foto tomada por: Camila Abreu

Descripción y lugar: Llamada a celular para asesoría virtual

ACTIVIDAD RELACIONADA AL COMPONENTE

APOYO A VITRINAS COMERCIALES VIRTUALES

Objetivo.

Envió de producción a Bogotá para ferias.

Desarrollo:

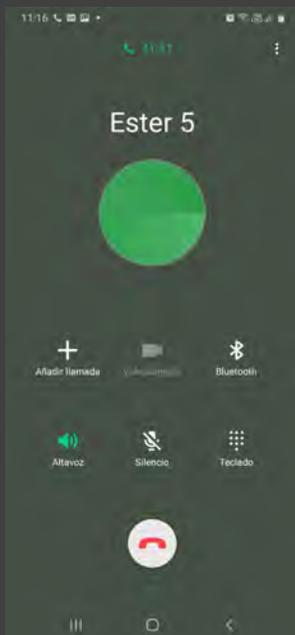
El grupo hace inventario de envió de 80 mochilas 20 unidades de 4 referencias.

Actividad planteada para desarrollar:

- Coordinación de envió para

Logros:

Se comienza el listado de precios, con compromiso de entrega de costos de producción de los productos levantados para el inventario.

Intervención: 4**Fecha:** 19 / 10/ 2020**Nombre de la Asesoría Virtual:** Costos y precios “costo de producción, margen de ganancia y precio de venta.**Interlocutor:** Esther Mendoza**Alcance:** 16 artesanos**Formato digital en el que se envía:** Cartilla de “Costos y precios”, modulo 1

Narakajmanta Lunes 19/10/2020

Capacitación de costos de producción

Producto	Tiempo de obra mano	Materia prima	C. l. fabricación	Margen de ganancia %
23x27	44 horas x 3.125 = 137.500	6 medallas x 3000 = 18.000	3.620	30%
21x24	36 horas x 3.125 = 112.500	5 medallas = 15.000	3.620	30%
17x20	24 h x 3.125 = 75.000	4 m x 3000 = 12.000	3.620	30%
14x17	15 h x 3.125 = 46.875	3 m x 3000 = 9.000	3.620	30%
12x15	10 h x 3.125 = 31.250	2 m x 3000 = 6.000	3.620	30%

Foto tomada por: Pantallazo llamada Camila Abreu / Foto de Esther Mendoza
Descripción y lugar: Llamada a celular para asesoría virtual/ de ejercicio de costeo

Objetivo:

Elaborar la lista de precios de la comunidad a través de la metodología de costos unitarios estándar.

Desarrollo:

Se revisan conceptos vistos la sesión anterior y se explica los conceptos de margen de ganancia y precio de venta, se revisan los costos de producción y se hace costeo total de 5 productos.

Material pedagógico utilizado:

- Cartilla “Costos y precios” Costos de producción
- Infografía costos de producción
- Cartilla “Costos y precios” Margen de ganancia y precio de venta.

Actividad planteada para desarrollar:

- Costeo de productos

Logros:

Se realiza ejercicio de costeo de 5 productos.

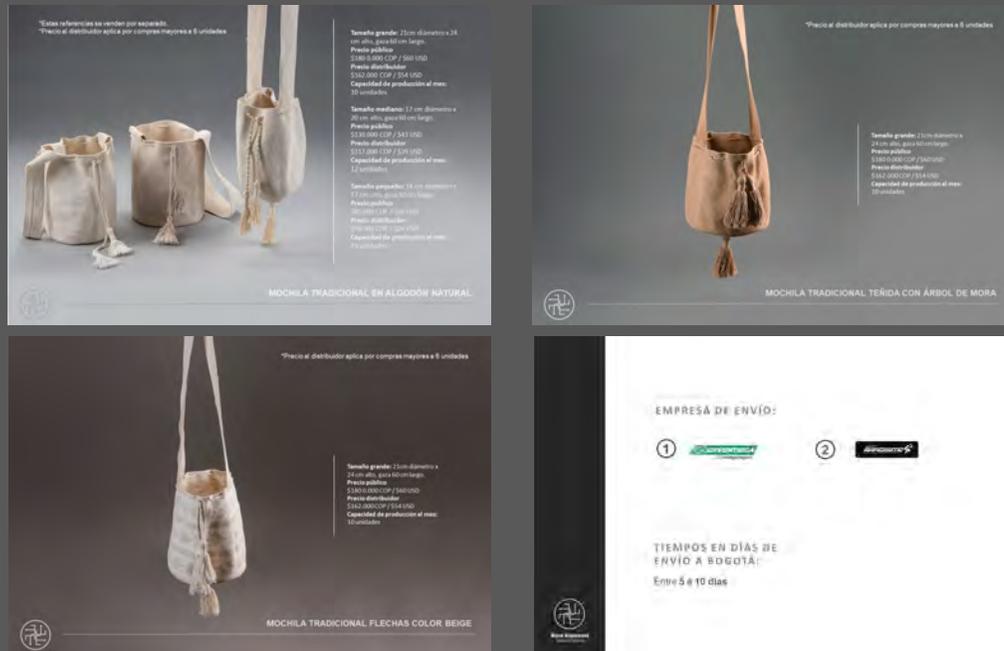
Intervención: 5**Fecha: 16 / 12/ 2020****Nombre de la Asesoría Virtual:** Revisión catálogo de producto / actualización precios de producto**Interlocutor:** Esther Mendoza**Alcance:** 33**Formato digital en el que se envía:** N/A

Foto tomada por: Pantallazo Camila Abreu
Descripción y lugar: Catálogo, Grupo Narakajmanta

Objetivo:

- Revisión final de precios y referencias del catálogo de producto.

Desarrollo:

- De la mano de los líderes de cada grupo hacemos revisión de cada uno de los productos escogidos para el catálogo.

Actividad planteada para desarrollar:

- A través de llamadas telefónicas y por mensajes en WhatsApp hacemos los ajustes finales en estandarización y revisión de precios en los catálogos de cada grupo.

Logros:

- Se hará entrega a cada grupo del material construido en esta vigencia para que lo apropien y se convierta en una gran herramienta para la comercialización de sus productos.

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: 13/12/2020

8,3
10

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

Hugo Jamioy, etnia Kamëntsá

