



PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS EN COLOMBIA”
Convenio Interadministrativo No. 263 de 2017 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

Comunidad:	CABILDO CAMËNTSÁ-INGA DE SAN FRANCISCO, SAN FRANCISCO, PUTUMAYO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Jessica Sanabria C.
	Diseño y Producción:	Angela Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial para fomentar el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Se puede ampliar la oferta de producto	Taller de desarrollo de producto a través de co-diseño/ Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural / Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipos Taller de estandarización / Taller de creatividad	Diseñar en conjunto con los artesanos las nuevas líneas de productos partiendo de la identidad cultural de los pueblos indígenas en donde se unifique la simbología, los colores y las dimensiones. Establecer estándares dimensionales para los productos.		
		Se debe controlar la combinación de colores a través de una carta de color, teniendo en cuenta el público objetivo, mercado local y nacional.	Taller teoría del color enfocado a los colores utilizados tradicionalmente por la comunidad.	Desarrollar una carta de color para 2017 y 2018 con combinación de colores para capacitar a los artesanos para que puedan seleccionar los colores de forma controlada		
		Se debe reforzar el concepto de líneas de productos y colección, pues un buen manejo de esto fortalece la unificación de la identidad como grupo artesanal y mejora también la comercialización de los productos. Es importante dar a conocer estos efectos a los artesanos.	Taller teórico y práctico concepto de líneas de producto/ Planteamiento de elaboración de producto emblemático	Reforzar los conceptos de líneas de producto y colección.	1) El primer espacio las personas fabricarán su propia Guanga, pues, se ha identificado que no todos cuentan con dicha herramienta para tejido, para este taller se tendrá una sesión en dos grupos, se ha decidido que los maestros serán dos integrantes de la comunidad que trabajan la madera. 2) En segundo espacio la temática es La Walka, para realizarla se contará con dos maestras, las cuales, realizarán la explicación del símbolos, los diferentes usos de La Walka y el método para hacerla, para esto tomarán dos sesiones cada una.	Se requiere poner en práctica y tener un espacio de estudio de la cartilla de simbología y del compendio de cultura Kamentsá, ya que algunos tienen este material y aún no lo revisan, en otros integrantes no hay el conocimiento de este material. Importante tener sesiones de transmisión de saberes y de compilación de simbología teórico - prácticos.

Comunidad:	CABILDO CAMËNSÁ-INGA DE SAN FRANCISCO, SAN FRANCISCO, PUTUMAYO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Jessica Sanabria C.
	Diseño y Producción:	Angela Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial para fomentar el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN							
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones	
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Taller de trasmision de saberes de guanga... se sabe trabajar la juventud hasta 5 pares, lograr tejar con más pares (11 pares o 21 pares) ... solo hay 8 artesanas que manejan más de 5 pares	Taller de Transmisión de saberes	Mejorar la tecnica de la tejeduría en guanga especialmente con población joven	En el tercer modulo de transmisión de saberes se realizarán las fajas, para tejerlas se requiere de una maestra, la cual, explicara la técnica de tejido y los símbolos e iconografía en tres sesiones a todo el grupo. La maestra elegida es una de las sabedoras del grupo. De estas sesiones se han unido mujeres jóvenes al tejido, esto es importante porque se ha dado una labor de rescate dentro del grupo artesanal.	Requieren ampliar el espacio de integración de miembros nuevos. Es posible hacerlo a través de sesiones de transmisión de saberes abiertas, una escuela para jóvenes y niños podría ser una buena manera de atraer personas jóvenes al grupo y trabajar en temáticas de recuperación cultural a través de sesiones teórico - prácticas.	
		Debido a que los artesanos realizan otras actividades ademas del trabajo artesanal, se recomienda realizar un plan de producción para garantizar la suficiente elaboración de artesanía que les permita tener buenos resultados en eventos comerciales.	Taller plan de producción	Planear y ejecutar un plan de produccion de los productos con el objetivo de tener capacidad productiva para los eventos comerciales.	Surge mediante esta actividad, por el mismo grupo, una propuesta y es que los representantes de Expoartesanías y la Feria Regional en Mocoa no esté representando e técnico, el grupo opina y solicita que para el crecimiento de su proceso mismo postularán a dos personas adicionales para que representen a la comunidad. Para esto, se realiza una carta la cual es entregada al equipo central.	Gestionar comités de labores, es decir, no solo tener delegados para las labores de secretario y/o tesorería, sino que además requieren de pequeños grupos que organicen dentro del mismo grupo sesiones de transmisión de saberes, espacios de confluencia de mujeres o de hombres, responsabilidad de producción, etc. Esto para cubrir las necesidades que el grupo comienza a presentar mediante su crecimiento.	
		Se deben unificar los tamaños de los productos y la relación antropométrica de estos	Taller de estandarización dimensional	Establecer estandares dimensionales y ergonomía			
		Se utilizan los formatos contables e inventarios. Sin embargo, es importante capacitar a otros artesanos sobre manejo contable o de inventarios. Esto con el objetivo de dividir las tareas	Taller contable	Capacitar a más personas sobre el manejo contable del grupo			

Comunidad:	CABILDO CAMËNSÁ-INGA DE SAN FRANCISCO, SAN FRANCISCO, PUTUMAYO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Jessica Sanabria C.
	Diseño y Producción:	Angela Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial para fomentar el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		Desde el Cabildo se destina un rubro a la artesanía a raíz del fortalecimiento del programa en su vigencia 2015. Es fundamental acompañar este proceso autónomo y revisar qué formas de articulación son posibles con el Plan de vida y con la gestión interinstitucional, con el objetivo de fortalecer el proceso artesanal, incluso cuando no hay acompañamiento de una entidad.	Taller de gestión interinstitucional	Capacitar al grupo para desarrollar procesos de autogestion		*Hacer enlace entre técnicos, en este caso, entre Condagua y San Francisco para que creen lasos y repliquen procesos. *Se plantea la necesidad de hacer un taller conjunto con la Línea Comercial que los capacite en gestión de proyectos
			Taller de liderazgo y fortalecimiento	Fortalecer las habilidades gerenciales, modelos organizacionales	Se evidencia la necesidad de tener un grupo consolidado y donde la	
		El grupo se ha mantenido trabajando desde el 2015 con un grupo entre 22 y 29 personas. Aun así, algunos líderes se recargan con			Se dio inicio tomando una planta que pasó por cada persona de la organización; mientras la tenían en sus manos decían su nombre, se comprometían a algo con la organización y le daban la bienvenida al compañero de al lado a quien le pasaban la planta Después se escribieron los compromisos quedando en un lugar visible. Al finalizar se indica que la planta estará en cada casa de los integrantes, día de por medio y su cuidado y responsabilidad queda en manos de todos. Se abre el espacio con la pregunta de cómo les fue con la actividad de la planta. Todos los presentes participan. Algunos miembros manifiestan que gracias al cuidado, la responsabilidad de mantener la planta esta había crecido. Hay una analogía importante, la comunidad manifiesta que los pequeños retoños de la planta son aquellos nuevos integrantes y jóvenes que se han do interesando por el proceso de pertenecer al grupo artesanal.	*Se requiere de otra tipo de actividades que ayuden a identificar y fortalecer las capacidades individuales de los miembros del grupo.

Comunidad:	CABILDO CAMËNTSÁ-INGA DE SAN FRANCISCO, SAN FRANCISCO, PUTUMAYO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Jessica Sanabria C.
	Diseño y Producción:	Angela Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial para fomentar el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		tareas de comercialización y gestión de recursos. Es importante generar una propuesta donde según capacidades y habilidades otros miembros asuman roles activos en la organización.	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Reflexiones sobre compromiso, división de tareas y responsabilidad de la feria, dando la palabra a los representantes en eventos anteriores. Se conye que todos deben desarrollar competencias para representar a la organización en estos espacios. Dinámica para la elección del representante, enfocada a que los postulados muestren por medio de juegos de roles sus cualidades en ventas, identificación de clientes potenciales, actitud en el stand, reacción frente una pregunta inesperada, habilidad para comprometerse en pedidos teniendo en cuenta la capacidad de producción de su organización y explicación de símbolos, colores e historia de sus productos. Dos personas preseleccionadas por consenso en comunidad por votación. Se fortaleció la capacidad de elección en la organización, se implementaron técnicas para la concertación equitativa, que ayuda al crecimiento del grupo y aportó comentarios de crecimiento a los dos preseleccionados para el Encuentro Nacional.	Es pertinente que se dé continuidad a la dinámica de ir soltando el proceso a los miembros que no han tenido experiencia en ferias, sin embargo, es pertinente que en ferias esté presente una persona que ya ha tenido la posibilidad de tener esta experiencia con un acompañante nuevo que aprenda de él o ella.
		Hay un interés por vincular los procesos de la actividad artesanal con el Plan de vida (por ej. desde la Cartilla de simbología elaborada en 2015 con el Programa) y articularse con el turismo de la región del Valle de Sibundoy	Taller de transmisión de saberes	Realizar una propuesta preliminar de articulación de la actividad artesanal con el Plan de Vida y con el potencial turístico de la región	La reflexión que se da en este espacio es que se debe comercializar desde lo propio, eso sí, sin poner a la venta sus íconos sagrados. Es importante comenzar a incluir en el discurso de venta lo que es propio de la cultura kamentsá,, reconocerlo, pues hasta ahora en algunos integrantes el conocimiento de este aspecto es mínimo.	Se requiere un espacio de talleres de transmisión de saberes donde se pueda realizar una pequeña historia por producto para ponerlas en las plataformas en línea o redes.
		El grupo artesanal ya está en condiciones de entrar en nuevos mercados y consolidar relaciones comerciales. Se debe establecer un plan comercial para consolidar esta actividad.	Taller de plan comercial	Consolidar plan comercial para corto y mediano plazo		

Comunidad:	CABILDO CAMËNTSÁ-INGA DE SAN FRANCISCO, SAN FRANCISCO, PUTUMAYO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Jessica Sanabria C.
	Diseño y Producción:	Angela Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial para fomentar el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Se debe hacer seguimiento a los clientes identificados en los eventos comerciales, para mantener la relacion y obtener nuevos negocios.	Taller de atención al cliente	Establecer relaciones claras y solidas con clientes		
		Se debe incentivar en el grupo artesanal el registro apropiado tanto de materia prima como de producto elaborado y vendido. Esto con el objetivo de mejorar la organización y evitar futuros malentendidos por el no registro	Taller de inventarios	Establecer actividades concretas para el registro de producto elaborado y de almacenamiento de materias primas.		
		Se debe establecer precios en conjunto con el grupo para evitar que los artesanos establezcan los precios subjetivamente según el cliente y el tiempo empleado para la elaboración, esto tambien puede evitar conflictos.	Capacitacion en asignación de costos- Preventa, venta y posventa	Establecer costos y politicas de precios y negociación tanto local, regional y/o nacional.		