



**“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”**

**Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A**

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Resguardo Guambia Misak, Kisrøp-Pichip Arte- CAUCA- SILVIA</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Yessenia Trejos
	Diseño y Producción:	valentina chaux
	Comercial:	PAULA ENCISO

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

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		El grupo pide mayor asesoramiento en temas de diseño e innovación de producto, más que de rescate, pues estos ya se han realizado en vigencias anteriores. Por ende se solicitan capacitaciones en temáticas de innovación con las líneas de producto que se han venido manejando .	Taller de desarrollo de producto a través de co-diseño Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural Creación de líneas de producto Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipos	Fomentar por medio de las asesorías la innovación en sus productos, es importante generar líneas que sean comercialmente atractivas para crecimiento de la comunidad.	Asesor de diseño	A partir de los elementos representativos de su cultura, elementos simbólicos y referentes de la etnia se consolidaron tres líneas de producto, las cuales fueron asesoradas y perfeccionadas durante todo el proceso, el resultado fue muy interesante gracias los talleres de codiseño.	Se estima un buen resultado y aceptación del producto en la feria de expoartesanas. De igual forma la metodología empleada y aprendida en el proceso de diseño para la configuración de nuevas propuestas, aportara y servirán de guía para colecciones futuras.
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		El grupo se siente consolidado en el oficio y la técnica artesanal, actualmente cuentan con 15 maestras artesanas que se especializan en diversos productos. Pero, identifican que las y los jóvenes no se muestran tan interesados en esta labor y por ende piden mayor atención a las generaciones tempranas.	Taller de transmisión de saberes con énfasis en técnica Reforzar estándares de calidad Estandarizar medidas	a pesar de que la comunidad se encuentra en un buen estado en la técnica artesanal, es importante seguir reforzando los saberes en cuando al fortalecimiento del oficio e incentivar a los jóvenes de la comunidad para no perder el conocimiento de la etnia y sus aplicaciones.	Asesor de diseño- Maestras artesanas	El apoyo y acompañamiento por parte de las maestras artesanas en el proceso fue de suma importancia, ya que se lograron fortalecer aspectos de la técnica y trabajo en equipo . De igual forma gracias al trabajo y la sinergia se logro aumentar la capacidad productiva.	Se proyecta involucrar y enseñar el oficio a los niños, con el fin de que este prevalezca en el tiempo y no se pierda el saber hacer y todo lo que respresenta para su cultura .
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		El grupo cuenta con experiencia en la formalización empresarial a partir de programas anteriores, por ello dicen no requerir mayor apoyo en la gestión de Kisrøp-Pichip Arte. Sin embargo se hace necesario acompañar el proceso que se venía adelantando ante su formalización que tenía el compromiso de presentarse en el mes de Enero del presente año.	Taller de Formalización Empresarial Taller de Registro Contable Taller de Gestion de materia prima	Acompañamiento a la formalización del grupo Kisrøp-Pichip Arte ante Cámara de Comercio.	Asesor comercial	Se desarrollo el taller de formalización empresarial, donde el grupo se sostuvo en su decisión de constituirse como asociación, por lo que se procedio a la revision de los estatutos. Los estatutos fueron revisados nuevamente por el abogado del grupo, seguido se socializo con la asamblea general de asociados y se levanta acta de constitucion con fecha del 11 de Noviembre. Mediante acta de reunion del 01/08/2018 "Descripcion de cargos manual de funciones y nombramientos", se definio la Estructura Organizacional, se realizaron nombramientos de la junta directiva y la asamblea general de asociados, cada uno con sus respectivas funciones y responsabilidades. Mediante acta de reunion del 31 de Julio de 2018, por unanimidad se aumenta el porcentaje sobre las ventas destina al fondo comunitario al 10%, el acta define las condiciones del fondo y es firmada y aprobada por la totalidad del grupo. Se diligencio el registro del fondo comunitario. Se desarrollo el taller de registro contable, donde se recordaron temas basicos de conabilidad. Se hizo entrega de un libro de contabilidad, el cual se diligencio hasta la fecha, teniendo en cuenta el funcionamiento del grupo se crearon 4 cuentas: • Cuenta 1. Ventas: Corresponde a la relacion de las ventas, discriminando MO, MP, descuentos y otros. • Cuenta 2. Fondo comunitario: Corresponde al 10% de las ventas realizadas por el grupo. • Cuenta 3. Apoyos economicos: corresponde al reporte diario de ingresos y egresos realizados sobre el apoyo	Se proyecta la presentacion ante camara y comercio el dia 19 de Noviembre de 2018, y estar formalizados al finalizar el año 2018. Con el recurso del fondo comunitario participar en por lo menos 3 eventos durante el 2019. Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro contable estable y solido, capaz de hacer un seguimiento de manera contante, a traves de un informe mensual.
			Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización. Evaluar los avances y logros del grupo según lo trabajado el año anterior desde el componente organizativo.	Asesor Social	Trabajo en equipo, solidaridad, participación y liderazgo	Seguir adelante con la federación de Artesanas y les queda pendiente la actividad de transmisión de saberes.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN				
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones		
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejeduría: Crochet / Telar vertical / Bisutería con mostacillas	Esta es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018.	Taller de Proyecciones	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo). Al ser comunidad de seguimiento es necesario plantear estrategias que apunten al auto-sostenimiento de la unidad productiva.	Asesor Social	Reconocimiento de falencias, propuesta de trabajo practico	Se comprometen a planear el ejercicio práctico. Es importante comentar, que el grupo, está conformado por muchas que estuvieron en los inicios del programa hace ya más de tres años, por lo que solo están asistiendo (no en su totalidad) a las capacitaciones de diseño, ya que no encuentra en la formación social y humana		
		Frente a los aspectos sociales de organización, dicen sentirse con un proceso consolidado, pero con la voluntad de recibir cualquier tipo de apoyo en este campo de ser necesario. La comunidad hace un llamado a las jóvenes para participar de la práctica y el oficio artesanal, dicen que se podría realizar una capacitación en torno a la transmisión de saberes desde las mayores hacia las adolescentes y niñas.	Taller de afianzamiento productivo con division de tareas y responsabilidades	Afianzar la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad con la finalidad de dar cierre satisfactorio al programa y que la comunidad se mantenga unida al rededor de la actividad a artesanal.	Asesor social	Definición de cómo va a seguir funcionando el grupo, con metas concretas y aspectos a mejorar para potencializar la producción y comercialización de sus productos	Hacen el compromiso de mejorar la puntualidad y llevar a cabo los compromisos pactados durante toda la jornada.		
			Taller de transmisión de saberes y prácticas artesanales con énfasis en simbología	Hacer parte a las jóvenes y niñas a las prácticas y saberes ancestrales artesanales y de simbología propia				Claridad en cómo las líderes han ido llevando las cuentas al grupo, más confianza entre ellas. Confirmación de roles y diálogo abierto sobre unión como encadenamiento productivo de los dos grupos de tejedoras para empoderar su valor como mujeres	Cumplimiento de funciones y seguir trabajando en el proyecto que las líderes tiene a media plazo de conformación de cooperativa, último aspecto que solo algunas quiero apoyar, ya que por parte de otras hay silencios e inseguridades, además de falta de voluntad.
								Realización de transmisión de saberes, ya están haciendo documentos para asociarse	
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		La comunidad tiene varias expectativas en participar de los cinco encuentros regionales de economías propias. Su producción ha incrementado y se sienten listas para asistir a las ferias sin impedimentos materiales, económicos, de gestión y de organización. De esa misma manera se puede proyectar a la comunidad dentro de los eventos internacionales gracias al proceso que han llevado; para ello se recomienda realizar capacitaciones de costeo con el énfasis de mercado internacional. La comunidad se ha comprometido a finalizar la imagen corporativa que se encuentra en fase de borrador, y activar sus ventas por medio de plataformas digitales y redes sociales	Taller de habilidades en ventas		Asesor comercial	Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se desarrollaron 2 actividades practicas: la primera consta de hacer una dramatizacion entre cliente (se asigno una tipología de cliente) y vendedor, El objetivo del ejercicio era analizar y evaluar la reacción del "vendedor" frente al tipo de cliente, y de esta manera se establecieron acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes. La segunda consta de entregar unos elementos limitados y armar una figura, de esta actividad se pudo concluir que no hay un lider en particular, debido a que todos los miembros participaron activamente y aportaban ideas, lo cual resulta ser una ventaja para el grupo ya que todos cuentan con un perfil lider, buena cualidad para lograr ser un buen vendedor. El grupo tiene el beneficio de que cuenta con 2 personas, expertas en el sector artesanal y por lo tanto en ventas.	Aplicar las tecnicas aprendidas en los proximos eventos comerciales.		
			Taller de Divisas y Taller de Internacionalización de mercados	Fortalecer el componente de mercado en la comunidad aún cuando se encuentra consolidado		Se desarrollo el Taller de Divisas y Taller de Internacionalización de mercados, donde se explicaron termino claves como tasa representativa del mercado, y la formula de conversion de dólar a pesos y viceversa.	Aplicar lo aprendido en el evento central en la ciudad de Bogota, donde se espera la participacion de clientes extranjeros.		
			Taller de Costeo y fijación de precios			Se desarrollo el taller de costos, donde se identifico 2 linea de productos: la primera mochilas, conformada por 4 diseños, y cada diseño con 3 diferentes tamaños; La segunda bisuteria conformada por 3 diseños. Se referenciaron y se costearon en su totalidad, se defino el precio de venta de los productos y se conocio con exactitud la utilidad que se obtiene por cada uno de ellos.	Durante los eventos comerciales invitados (Cartagena y Bogota), dar cumplimiento con la tabla de precios entregada.		
			Taller de redes sociales, como vitrina virtual			La comunidad cuenta con la red social Facebook e instagram, ambas redes sociales tienen un responsable, se evidencia que tienen un muy buen manejo y realizan publicaciones de calidad. Sin embargo las publicaciones se han enfocado en el grupo y sus actividades, no hay publicaciones de producto por lo cual esta herramienta no ha logrado obtener resultados comerciales. Se desarrolla el taller de redes sociales, sin embargo debido a que el grupo cuenta con amplio conocimiento en ambas redes, el taller se enfoco en definir compromisos para impactar mas personas y publicar productos.}	Al finalizar el año 2018, el grupo impacte por lo menos a 20 nuevos clientes potenciales, entre tiendas especializadas, exportadores, clientes directos.		