



“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

Comunidad:	RESGUARDO YURAYACO - PARQUE NACIONAL NATURAL ALTO FRAGUA		
Profesionales:	Desarrollo Humano:		
	Diseño y Producción:		
	Comercial:	SANTIAGO PATIÑO	

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					EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones	
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		El grupo de tejido elabora bisutería en chaquiras, sin embargo sus diseños no están asociados a la simbología y referentes culturales propios del pueblo Inga.	Elaborar líneas de producto con énfasis en el rescate de la simbología propia del pueblo Inga.	Taller de simbología y aplicación en los productos.	DISEÑO	Se desarrolla junto a los artesanos un MoodBoard como herramienta visual, mediante un panel de tendencias o ideas que se crea mediante la combinación de recortes de revistas con imágenes y frases en un pliego de papel tipo cartelera, que permite establecer el rumbo del desarrollo de las nuevas líneas de productos, buscando motivos de inspiración e imaginarios de cómo desean o visualizan los nuevos productos para mejorar los existentes, teniendo en cuenta el público objetivo, el oficio y la técnica actual. Ya que ésta es una comunidad de inicio y es la primera vez que inician un trabajo junto a un diseñador. Por medio de esta herramienta, se direccionó el tipo de productos a desarrollar y se indicó cómo poder mejorar los actuales. Además, de consensuar la importancia de realizar una transmisión de saberes que dirija la simbología a emplear.	Desarrollo de Líneas de Productos comerciales, acordes a las necesidades de mercado. Establecer tipologías de producto junto a la comunidad.	
		Las líneas de producto de la comunidad están focalizadas en tejeduría en chaquiras, sin embargo se debe definir una paleta de colores clara ya que utilizan muchos colores dentro de un producto.	Definir una paleta de colores acorde a la etnia de la comunidad.	Taller de paleta de colores y combinaciones.	DISEÑO	Se define una paleta de color propia para la etnia y otra basada en las tendencias.	Desarrollo de Líneas de Productos comerciales, acordes a las necesidades de mercado. Establecer tipologías de producto junto a la comunidad.	
		El grupo elabora collares, aretes y manillas en chaquiras, no cuentan con diversificación de sus líneas de producto, existe un interés especial en explorar bisutería en semillas.	Diversificar líneas de producto de la comunidad		Taller de creatividad y Co-diseño.	DISEÑO	Desarrollo de líneas de producto para la feria	Se desarrollan nuevas líneas de productos acordes a la cultura Inga en cuanto a simbología y paleta de color. Se espera que con los conocimientos de iconografías propias puedan seguir desarrollando piezas con identidad propia.
					Taller de diseño y desarrollo de productos	DISEÑO	Desarrollo de líneas de producto para la feria	Se desarrollan líneas de productos por color y tamaños. Se conoce que es una línea de productos y como agruparlos como familias.
		El grupo no posee determinantes de calidad ni cuenta con estandarización de medidas de producto.	Establecer parámetros de calidad y estandarización de medidas en las líneas de producto		Taller de determinantes de calidad	DISEÑO	Se desarrollan los lineamientos para el control de calidad o los determinantes de los productos que elabora la comunidad.	Se realizan determinantes de calidad, estableciéndolos para la producción del evento ferial.
		No se cuenta con un cronograma de producción			Taller de plan de producción / taller de estandarización de medidas	DISEÑO	Se estandarizan medidas de las nuevas líneas de producto.	Se desarrolla una estandarización de tamaño, forma, color, iconografía, peso de materia prima y tiempos de producción.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		El grupo posee bajas habilidades en el manejo del telar horizontal	Fortalecer la técnica para la elaboración de productos utilizando el telar horizontal	Taller de transmisión de saberes	SOCIAL	A través de la transmisión de saberes se brindan elementos como la creación de una narración oral de forma conjunta, el proceso motiva por que se brindan herramientas que permitan dar identidad a un producto, se trabajó simbologías del tsombiach o faja tradicional donde se compartía simbología	Se sugiere realizar de manera urgente la revitalización del manejo del telar vertical y recuperar el oficio de la cestería	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones	
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL	BISUTERIA EN CHAQUIRA	El grupo no se encuentra constituido legalmente como asociación de artesanos, así mismo no maneja inventario de productos, control de materia prima ni lleva un registro contable formal de sus operaciones comercial	Establecer acciones de gestión para la formalización empresarial de la actividad productiva del grupo.	Taller de formalización empresarial / Taller de inventarios / Taller de control de materia prima / Taller de registro contable	COMERCIAL	<p>Taller de Formalización: La asesoría en torno a la formalización del grupo aunque no dejó un proceso inicial de formalización sentó las bases para iniciarlo en un mediano plazo. Dado que el grupo aun no se siente muy maduro para iniciar dicho proceso</p> <p>Taller de Inventarios: La ejecución del taller de inventarios, permitió dar más orden a los productos terminados, actualmente todo lo referente a inventarios, lo están manejando por medio de una planilla a través de la cual registran todo lo que producen. Usando un formato similar al entregado por Artesanías de Colombia</p>	Formalización Empresarial: Espera que en un plazo de 6 meses a un año, el grupo inicie su proceso de formalización y se logre constituir como una asociación de artesanos	
		Actualmente no se tiene claro el cálculo del precio de venta de los productos.	Definir una metodología de costos para la asignación del precio de venta a los productos.	Taller de costos	COMERCIAL	<p>Taller de Control de Materias Primas: La ejecución de la asesoría en torno a la gestión de materias primas, ha permitido al igual que la gestión de inventarios, el manejo de las materias primas, a través de un responsable que se asignó, y el cual registra las entregas de materias primas y las devoluciones. Así mismo la comunidad por decisión propia está reintegrando posterior a las ventas el equivalente monetario de las materias primas usadas</p> <p>Taller de Registro Contable: La aplicación de este taller permitió empezar a implementar un libro diario de contabilidad (3 columnas) para la gestión de ventas de los productos artesanales elaborados por las artesanas del grupo. Y se ha venido manejando juiciosamente por la persona que se designó para su manejo</p>	<p>Inventarios: Se tiene la expectativa que la comunidad continúe registrando todos los productos terminados en existencia de la misma manera que lo vienen haciendo dado que continuamente están desarrollando nuevos productos</p> <p>Taller de Gestión y Control de Materias Primas: En torno a este punto. Se espera que la comunidad siga haciendo un registro responsable de los movimientos de sus recursos, dado que actualmente maneja una cantidad importante de stock de materias primas</p> <p>Registro Contable: Las proyecciones son muy positivas dado que la encargada de la gestión del libro diario de contabilidad, maneja minuciosamente cada una de las líneas de negocio que se mueven en el local que poseen actualmente, y en dicho libro se espera que sigan registrando todos los movimientos de entradas y salidas de dinero de todo lo relacionado con la venta de productos artesanales elaborados por la comunidad</p>	
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		El grupo posee bajas capacidades de liderazgo	Fortalecer habilidades en liderazgo al interior del grupo	Taller de liderazgo y afianzamiento productivo.	COMERCIAL	La ejecución de la asesoría en torno a la fijación de precios permitió primeramente aclarar conceptos básicos en la comunidad como materia prima, mano de obra o costos indirectos de fabricación. Así mismo facilitó la apropiación de la comunidad de estos conceptos y la aplicación de la metodología para la fijación de precios de los productos que ha venido desarrollando actualmente	Se espero que la comunidad continúe aplicando esta metodología para los productos que continúen elaborando a corto, mediano y largo plazo	
		El grupo se encuentra en proceso de rescate cultural, sin embargo se deben buscar mecanismos para incentivar la producción de artesanías como alternativa productiva	Identificar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la actividad productiva.	Taller de proyecciones	COMERCIAL			
		El grupo esta compuesto por 15 integrantes los cuales son muy jóvenes, la mayoría no conoce el dialecto de la comunidad y perviven en un contexto urbano.	Fortalecer las raíces culturales del grupo.	Taller de afianzamiento cultural	SOCIAL	Se fortalece la organización haciendo referencia desde la organización del Cabildo, consideran los artesanos importante aprender del liderazgo y de la organización tradicional	Desde la parte productiva es necesario trabajar espacios de transmisión de saberes y oficios, pues hay interés por aprender, pero a varias artesanas deben desarrollar la técnica y fortalecer las habilidades artesanales.	
		El grupo no cuenta con conocimientos sólidos en simbología propia del pueblo inga.	Identificar la simbología propia del pueblo inga y sus significados.	Taller de simbología.	SOCIAL	Se proyectan diferentes programas que causan motivación hacia el quehacer artesanal se comprometen a trabajar de manera responsable por su proceso de fortalecimiento socio-cultural, aunado a la oportunidad de proyectar un proceso de economía propia, alterno al trabajo de la chagra.	Es necesario realizar acompañamiento en las expectativas que se generan para crecer como una organización más amplia y organizada	
		Actualmente la comunidad cuenta con una división de tareas y responsabilidades, sin embargo debe reforzarse esta distribución.	Reforzar la asignación y división de tareas al interior del grupo.	Taller de asociatividad.	SOCIAL	Se orienta frente a los procesos de organización y el ejercicio de liderazgo sensibilizando frente a las habilidades que se poseen para ser grandes líderes	Proponer talleres de trabajo en equipo, liderazgo y auto gestión	
		El grupo posee un semillero de niños que se encuentran en proceso de aprendizaje, es necesario realizar transmisión de saberes	Fortalecer a través de la transmisión de saberes intergeneracional la actividad productiva.	Taller de transmisión de saberes intergeneracional.	SOCIAL	Se dialoga entorno a la distribución de tareas y responsabilidades sin que recaigan los trabajos solo en una sola persona	fortalecer procesos comunitarios que permitan realizar tareas y responsabilidades en equipo	
		El grupo no posee canales de comercialización a nivel regional o nacional	Establecer canales de comercialización a nivel nacional	Taller plan de mercadeo focalizado	COMERCIAL	A través de la aplicación de las capacitaciones y asesorías referentes a los canales de comercialización y estrategias diferenciadoras de marketing mix (Precio, plaza, producto, promoción y fidelización) se logró establecer un plan de acción o conjunto de estrategias que además de ofrecer un valor agregado a los productos de bisutería que elabora la comunidad, les permitira tener más alternativas para la comercialización de los productos a través de tiendas especializadas en artesanías a nivel regional y aliados estratégicos como la diócesis de Florencia o la ONG Parques Nacionales	Gracias al avance de la comunidad en los diversos aspectos de mercadeo. Se espera que se siga generando innovación y las diferentes acciones que generen más valor a los productos	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Actualmente no se cuenta con lista de precios del portafolio de productos elaborado por la comunidad	Realizar una lista de precios del grupo de tejido.	Taller de listas de precios	COMERCIAL	Gracias a la asesoría en costeo de producto y fijación de precios. La comunidad logro elaborar una lista de precios solida de los productos mas representativos que elaboran en la actualidad.	Se espera que la comunidad siga actualizando esta lista de precios con base a los productos que sigan elaborando. Dado que es un insumo para las diferentes gestiones comerciales que se realizan
		La comercialización de sus productos se realiza en el mercado local.	Identificar una agenda de clientes a nivel regional	Taller agenda de clientes	COMERCIAL	Este taller y asesoría permitio a la comunidad empezar a consolidar una base de datos de los pocos clientes que manejan actualmente ademas de concientizar a la comunidad sobre la importancia de empezar a nutrir dicha base con los diversos contactos que se pueden generar en las ferias y eventos a los que asisten	En torno a la agenda o base de clientes, se espera que la comunidad continúe consolidando su base de clientes para las diversas gestiones comerciales que se realizan normalmente
		El grupo posee bajas habilidades comerciales y de negociación	Fortalecer capacidades comerciales al interior del grupo.	Taller de habilidades en ventas.	COMERCIAL	La asesoría en torno al proceso de ventas permitio empezar a vincular mas a las artesanas con todo el proceso de ventas y ademas de esto, empezar a perfilar a las artesanas para manejar un proceso de ventas	Se espera que sumado a esta asesoría, la participación en los diversos eventos comerciales les permita fortalecer la atención, el servicio al cliente y mejore sus habilidades de ventas