

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Ismuina - Resguardo- CAQUETA- SOLANO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Daniela Rangel Gil
	Diseño y Producción:	Omar Darío Martínez G.
	Comercial:	Sindy Pinzón

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.

<b>EJECUCION</b>						
<b>Componente</b>	<b>Oficio/Técnica</b>	<b>Situaciones identificadas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Resultados</b>	<b>Proyecciones</b>
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		Falta de fortalecimiento en desarrollo de producto, rescate de objetos tradicionales	Taller de línea de productos			
		Carencia de simbología en la comunidad	Taller de simbología enfocado a el auto reconocimiento			
		Falta de Innovación en los productos que elaboran	Taller de creatividad y experimentación, enfocado al desarrollo de nuevas propuestas			
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		Productos en cestería con deficiencias en acabados y remates, mezcla de materias primas naturales y sintéticas /Falta de manejo técnico en las puntadas que realizan para elaborar bolsos en cumare	Taller de calidad enfocado en acabados y remates con la comunidad/ trasmisión de saberes			
		Productos con tinturados deficientes	Taller de tintes naturales, por trasmisión de saberes			
		Los saberes ancestrales no llegan a los jóvenes con la posibilidad de perder su acervo cultural. Apoyar en la elaboración de insumos para modelos etnoeducativos para buscar activar la actividad artesanal a las dinámicas de educación propia	Taller de transmisión de saberes	Capacitación con Maestros Artesanos / Intercambio de Saberes / Taller de Insumos etnoeducativos para la enseñanza de la actividad artesanal	Los casos de transmisión de saberes exitosos en la comunidad fueron la transferencia de habilidades y de fortalecimientos de parte de los maestros artesanos hacia el grupo base artesanal en el oficio de la tejeduría en las 3 fibras presentes en la comunidad: (guarumo, yaré y cumare). Asimismo se exalta la participación activa y propuestas de algunas artesanas que fungieron como referentes y quienes ejercieron igualmente una labor pedagógica dentro del grupo contando con muy buena aceptación de la comunidad.	Se recomienda que las sesiones de transmisión de saberes continúen independientemente de la vigencia del programa y que se proyecte la propuesta de trabajar directamente con niños u jóvenes interesados

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Ismuina - Resguardo- CAQUETA- SOLANO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Daniela Rangel Gil
	Diseño y Producción:	Omar Darío Martínez G.
	Comercial:	Sindy Pinzón

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.

EJECUCION						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Resultados	Proyecciones
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>	Cestería en guarumo y cumare, talla en madera, tejeduría en cumare y bisutería con semillas	El grupo no ha recibido asesorías anteriormente, se recomienda incentivar las actividades de autogestión, con el objetivo de fortalecer el proceso artesanal incluso cuando no hay acompañamiento de una entidad.	Taller de autogestión y fortalecimiento o desarrollo de habilidades gerenciales			
		El grupo no está organizado como asociación, ni cuenta con RUT, ni registro mercantil.	Taller de formalización sobre ventajas y desventajas de constituirse como asociación.			
		El registro de cuentas del dinero del negocio no se lleva de manera formal.	Taller de inventarios, costos, presupuestos, contabilidad y registro de ventas.			
		Es necesario conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Construir una estrategia de organización acorde con las necesidades y características particulares del grupo.		Asistir de forma autónoma a las jornadas de compartir de la cultura y el saber tradicional en el mameadero en las malocas de la comunidad.
<b>DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO</b>			Mapeo de actividad artesanal			Concertar espacios de reunión entre maestros artesanos y todos los beneficiarios del proyecto para adelantar la producción de objetos para las ventas de la feria regional y de la feria nacional de artesanías.
		División del trabajo por funciones y procesos de acuerdo al oficio. Desarrollar un taller en el que se explique la importancia de la división del trabajo para dinamizar el trabajo colectivo y llegar a acuerdos productivos para alcanzar las metas del Programa	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Establecer roles para el desarrollo de diferentes actividades para garantizar el buen funcionamiento del proceso productivo		Procurar por la enseñanza y transmisión de la tejeduría, cestería, tintes naturales y talla de madera entre las familias y dirigido principalmente a las generaciones más jóvenes

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Ismuina - Resguardo- CAQUETA- SOLANO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Daniela Rangel Gil
	Diseño y Producción:	Omar Darío Martínez G.
	Comercial:	Sindy Pinzón

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.

<b>EJECUCION</b>						
<b>Componente</b>	<b>Oficio/Técnica</b>	<b>Situaciones identificadas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Resultados</b>	<b>Proyecciones</b>
<b>COMERCIALIZACION Y MERCADEO</b>		Es una comunidad que se encuentra en el Nivel 2. Están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y requieren acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. No se encuentran organizados como grupo artesanal, ya que cada quien desarrolla los productos de forma independiente y no hay reconocimiento como grupo artesanal	Taller de asociatividad	*Presentar modelos organizativos *Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos		Continuar aprendiendo la lengua uitoto (muchos jóvenes y adultos no crecieron conociendo la lengua y recientemente reciben clases para conocer y comunicarse en lengua, varios de los mayores únicamente se comunican en lengua uitoto o koreguaje).
		Identificar los referentes etnicos como valor agregado y fortalecerlos para ser empleados en la actividad comercial	Taller de compilación de simbología			
		Los clientes son personas conocidas y contactadas por el voz a voz.	Fortalecer los medios de promoción de las artesanías elaboradas.			
		No se han explorado mercados, ni se cuenta con experiencias en feria.	Elaboración de plan de mercado con canales de comercialización y lista de precios.			
		Las habilidades comerciales no se han desarrollado lo suficiente para su participación en feria.	Taller de habilidades comerciales en feria.			