



**“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>Cabildo Inga Kamëntsá- PUTUMAYO- MOCOA</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	
	Diseño y Producción:	LAURA L. CAJIGAS
	Comercial:	

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 ÉNFASIS RESCATE</b>	Tejeduría en chaquira y tejeduría en guanga	La comunidad por cuestiones de focalización en la vigencia 2017, no generó espacios suficientes para generar determinantes de calidad y estandarización para cada uno de sus productos.	Determinantes de calidad y estandarización para cada uno de los productos que participaron en los eventos regionales y nacionales del programa. Esto con base en la respuesta comercial vigencia 2017.	Generar mejoras sustanciales a cada uno de los productos	Asesor de diseño	Cos asesorías puntuales se realizaron grandes mejoras a los productos aplicando estándares y determinantes de calidad para lograr que estos fueran más competitivos en los diferentes mercados	Continuar aplicando estándares y determinantes de calidad a todos los productos que elabora esta comunidad tanto en bisutería como en textiles
		Es importante intensificar los talleres de transmisión de oficio basándose en la técnica de guanga, ya que en feria la respuesta comercial fue mayor dada la competencia de la línea de bisutería	Talleres de transmisión en la técnica de la guanga, para desarrollar las líneas de sayo y home decor	Establecer diferenciación de la oferta respecto a las demás comunidades Camentsa	Asesor de diseño	Partiendo de los talleres de transmisión de oficio se fortaleció el oficio de tejeduría en guanga donde se tejieron telas más grandes para diversificar en las funciones de los productos y generar nuevas líneas de producto	Continuar con el fortalecimiento específico de la tejeduría en telar en el grupo para que los integrantes del grupo participen más activamente en el desarrollo de esta técnica.
		En la vigencia 2017, se desarrolló inspirado en la corona tradicional un juego de accesorios de moda que ha de continuar con base en la respuesta en el mercado pero buscando coordinar con la línea textil de innovación	Talleres de definición de línea, talleres de co diseño, talleres de consenso	Ampliar el portafolio de productos y generar una diferenciación de productos en el mercado	Asesor de diseño	Se logra implementar el concepto de líneas de producto teniendo en cuenta los productos que se desarrollan dentro de la comunidad, y desarrollando nuevas líneas de mucha importancia en el área comercial por su innovación en diseño y aplicación de color.	Desarrollar nuevas líneas de productos buscando la diversificación y innovación dentro del mercado objetivo
		Los acabados en el caso de la línea de bisutería, así como la textil, ha de ser determinada con óptimos acabados.	Taller de acabados en chaquira (cierres de las cadenas) y taller de suavizado en el caso de los sayos	Entregar al cliente productos que garanticen la calidad del producto	Asesor de diseño	Se fortaleció la línea de bisutería implementando mejores acabados y terminados en cierres y empates, además se trabajó en fomentar el proceso de suavizado de las telas para productos de acuerdo a su función	Trabajar fortaleciendo el tema de calidad para garantizar productos que realmente cumplen con su función y uso. Trabajar en la aplicación de las telas en nuevos productos generando más innovación
		Es importante continuar con el manejo de paleta tradicional, pero implementar paletas adicionales que complementen con una línea más contemporánea.	Manejo de paleta tradicional y taller de conformación de paletas innovadoras	Establecer paletas desde la comunidad para ser ofrecidas a los clientes en eventos comerciales.	Asesor de diseño	Se implementaron nuevas paletas de color, más contemporáneas, sin dejar aun lado las paletas tradicionales generando paletas innovadoras acordes con las tendencias del mercado	Las paletas de color deben estar acordes con las tendencias de temporada por lo tanto se recomienda estar en continua actualización con las tendencias
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>	Tejeduría en chaquira y tejeduría en guanga	En la vigencia 2017, fueron dados a la comunidad unos rubros los cuales tienen como objeto la construcción de Guangas para ampliar la capacidad productiva del grupo	Tejeduría en guanga-nivelación de la técnica en comunidad	Ampliar la base productiva de tejeduría en guanga	Asesor de diseño y producción,	Se realizaron talleres de transmisión de oficio en guanga con el fin de nivelar el desarrollo del proceso en el grupo, se trabajó jornada de práctica de la técnica para lograr implementarla.	Continuar fortaleciendo la técnica de tejeduría en telar para lograr que los integrantes la manejen bien.
		Es importante que los talleres de transmisión se basen en la iconografía de la etnia	Taller de ensayo sobre técnica de simbología sobre telar	Potencializar el oficio en los beneficiarios del taller	Asesor de diseño	Dentro del proceso de fortalecimiento de la técnica de tejeduría en telar inicialmente se tabajaron solo rayas, una vez la técnica manejada por los artesanos se da inicio a la implementación de simbología en los tejidos por ser el proceso más complejo el cual requiere más práctica.	Continuar fortaleciendo el proceso de implementación de simbología en la técnica de tejeduría en telar
		Los tiempos de producción y la tejeduría en telar de chaquiras, pueden optimizarse modificando la longitud del telar, lo cual estimula un análisis de tamaño de telar según pieza a construir	Estudiar la relación tamaño del telar-pieza y rendimiento, haciendo una concentración de trabajo donde se miden tiempos según las metodologías y longitud de la herramienta	Incrementar la productividad de la línea de tejeduría en chaquira	Asesor de diseño	Con el trabajo en el grupo se logró identificar que para agilizar tiempos de elaboración, antes de empezar un producto específicamente de chaquira se debe definir el tamaño del producto adecuado a la herramienta a utilizar y el material	Continuar con los procesos de optimización de la productividad de la técnica de tejeduría en chaquira

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
		Se debe establecer estándares de calidad para seleccionar producto que se presentará en eventos comerciales.	Taller de Determinantes de calidad	Establecer con el grupo los estándares de calidad de sus productos y vincular esta actividad como parte del proceso de preparación para eventos comerciales.	Asesor de diseño	Se establecieron estándares de calidad para seleccionar los productos que seran llevados a ferias	Implementar estándares de calidad para
		Es aun más fácil para hacer curaduría de producto a nivel de calidad, a los maestros conocedores de la tecnica. Se sugiere nombrar un comité de calidad	Elección de comite de calidad	Garantizar la calidad del producto al cliente y la buena imagen comercial de la comunidad	Asesor de diseño	Con los artesanos de mayor trayectoria y experiencia se realiza curaduría a los productos para evaluar calidad y dar garantía a los clientes	Continuar con los procesos de curaduría para garantizar calidad
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	a en chaquira y tejeduría en	El grupo aun no tienen ningún tipo de asociatividad formalizada	Taller de formalización empresarial	Llegar a consenso con la comunidad respecto a la formalización o no del grupo artesanal	Asesor comercial.	El grupo conto con la respectiva asesoría en el tema de la formalización empresarial, desde la perspectiva de la competitividad, dando a conocer los beneficios de formar parte de los empresarios formales, como también sus deberes y tipos de personería jurídica. Se explica como se debe realizar el tramite ante la Cámara de Comercio del Putumayo.	que el grupo logre realizar el proceso de formalización y obtenga los diferentes beneficios, y logre llegar a otros procesos que se obtienen una vez cuenta con la formalización como es el registro de marca.
		Siguiendo el avance del año anterior vigencia 2017, evaluar como se ha hecho la implementación de las herramientas contables.	Taller de Registro Contable (Seguimiento a implementación y uso de libro contable)	Estructurar financieramente mejor el grupo Artesanal	Asesor comercial	Alpa Mama conto con la intervención respecto al manejo del libro contable, donde se debe registrar el debe y el haber, el cual se debe organizar de forma cronológica, con los soportes de gastos y de ventas.	que el libro contable se siga diligenciado y que se logre obtener balances mensuales de los reportes de los ingresos y de los egresos.
		En la actualidad no se maneja inventarios de productos existentes para los eventos comerciales, ni de los productos en proceso. La comunidad no ha hecho autónomo el plan de producción y espera a que se lleguen tiempos para trabajar para las ferias.	Taller inventarios y taller de destión de materia primas	Concientizar a la comunidad sobre la importancia en la preparación para el evento ferial		El grupo Artesanal Alpa Mama conto con la intervención en los talleres de inventarios y de Gestión de Materia prima, donde se hablo de la importancia de que el grupo cuente con el respectivo inventario de producto terminado y de materia prima, el cual debe ir ordenado de acuerdo a las referencias, nombre del artesano dueño del producto, respecto a la materia prima, se debe designar la cantidad que esta ingresa y cuanta sale y su respectivo saldo.	es importante que la comunidad continúe realizando el proceso de inventario de producto como de materia prima, esto le permitirá contar con la respectiva organización que le permitirá ejercer control dentro de los procesos de producto en fase de producción y producto terminado.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	a en chaquira y tejeduría en	Esta es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018.	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		
			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 aupunten al auto-sostenimiento de la unidad productiva.	Asesor Social		
		La comunidad en la vigencia 2017, tuvo oportunidades comerciales y asesorías que sugerían la sostenibilidad de un fondo	Taller de evaluación de fondos, respecto a la vigencia 2017	Verificar las acciones en cuanto al uso de los fondos para un mejor manejo del dinero	Asesor socio-organizativo en articulación con Asesor diseño	la comunidad en la vigencia 2017 realizo la apertura del fondo comunitario, el cual ha sido un recurso que les ha permitido solventar gastos como: compra de materias primas, gastos logísticos para las personas que asistieron a las respectivas ferias donde la comunidad participo, entre otros.	Es importante que el grupo siga con el mismo compromiso de aportar al Fondo Comunitario el % de venta destinado para ello, adicional que se aproveche para seguir alimentando de otros recursos adicionales.
		Es importante que las actividades no se centren en la lider artesana Paola Chindoy, quien fungió como tecnica el año anterior y se vio en la obligación de asumir muchos roles que son potestad de grupo	Taller de cambio de roles, funciones y verificación de grupo	Establecer compromisos con los artesanos sobre su participación activa en el grupo artesanal. Analizar las proyecciones del grupo para construir los objetivos, la misión y visión de su trabajo colectivo.	Asesor socio-organizativo en articulación con Asesor comercial		
		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 liderazgo y fortalecimiento organizativo	*incentivar en los artesanos el desarrollo de actividades de autogestión * Reconocer fortalezas y habilidades entre los beneficiarios	Asesor socio-organizativo en articulación con Asesor comercial		
		El grupo Artesanal cuenta con su imagen y nombre comercial, requiere estrategias de promoción para iniciar su proceso de reconocimiento	Taller de Redes Sociales (Vitrina Comercial)	Generar estrategias básicas para que la comunidad inicie su posicionamiento comercial	Asesor de diseño	la comunidad conto con la asesoría en el taller de redes sociales una herramienta de ventas, con el animo de dar a conocer la importancia e impacto de las redes sociales como mecanismo de vitrina comercial.	la comunidad cuenta con un perfil en Facebook <a href="https://www.facebook.com/alpamama.ingakamta">https://www.facebook.com/alpamama.ingakamta</a> , es importante que a través de esta red la comunidad logre una mayor acogida de los productos entre sus clientes y aumente sus ventas.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO	a en chaquiras y tejeduría en	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 también puede evitar conflictos.	Taller en asignación de costos- Preventa, venta y posventa / Costeo de productos, políticas de precios y negociación Taller de fijación de precios	Establecer costos y políticas de precios y negociación tanto local, regional y/o nacional.	Asesor comercial	para la fijación de precios de los productos con los miembros de la comunidad, se explico el proceso de costos que llevan cada uno de ellos, donde se deben tener en cuenta factores como: tiempo de producción, cantidad de materia prima empleada, el cual adicional a un % de utilidad generaran el valor de precio de venta del producto.	es importante que los miembros de la comunidad manejen los criterios que se deben tener en cuenta a la hora de fijar precios, ya que deben ser precios justos y razonables que permitan ser competitivos en el mercado y que puedan generar alianzas comerciales a futuro.
		Siendo este el último año de vigencia del programa se hace necesario, que la comunidad quede con claridad del mapa ferrial para la artesanías en Colombia, así como contactación a cliente en un plan de mercadeo que pueda replicar en el año 2019. Año en el cual ya cumplirían la permanencia en el programa	Taller de agenda de clientes Taller de Habilidades en ventas	Ser autónomos respecto a la ejecución de plan de mercadeo y tener hoja de ruta para ello	Asesor comercial	la comunidad conto con los talleres en agendamiento de clientes y habilidades en ventas, esto con el animo de preparar a los miembros de la comunidad a escenarios feriales y que le permitan generar ventas efectivas y lazos comerciales a largo plazo, ya que son estas los espacios que se generan un sin numero de contactos comerciales. De igual forma se prepara a la comunidad para otros escenarios y que conozca su rol en el campo de las artesanías, para ello se elaboro de manera conjunta el Plan de Mercadeo Focalizado para la Comunidad, donde se otorga una ruta de acción de como saber quien es el cliente de Alpa Mama, como atraerlo y retenerlo y conocer a que plazas y mercados se dirige el producto.	Elaboración del Plan de Mercado Focalizado, es importante que la comunidad conozca y maneje esta ruta de acción, la cual le permitirá llegar a grandes mercados y escenarios, para ello es importante prepararse dando el primer paso a la formalidad empresarial ya que este es uno de los requisitos indispensables para poder competir en estos importantes mercados.