



“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:	GRUPO ARTESANAL ASOPICUMBES, TEJIDOS MACHINES- CUMBAL NARIÑO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Alejandra Cardenas
	Diseño y Producción:	Doryeth Lorena Jiménez
	Comercial:	Maria Camila Diez

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	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		En la comunidad de Asopicumbes, en la actualidad, no existe una unidad de línea de productos	Concientizar a la comunidad respecto a los conceptos de diseño que homogenizan la muestra comercial y permiten una diversificación coherente	Taller de comprensión del concepto de líneas de producto. Aplicación de cuadro compendio y espiral de productos para definición de líneas de productos.	Asesor en diseño y producción	Los integrantes del grupo participarán activamente para generar las líneas de productos en el taller de codiseño con muy buenos resultados	Se quiere que la comunidad mantenga claro los conceptos y así generar diversificación en las líneas de producto
		En los productos de Asopicumbes en especial, aquellos que pertenecen a moda, no son claras las características de ADN del grupo. Es muy notable el uso de simbología de la Etnia los Pastos, y se llega a hacer relación a otros talleres de zona, que también relacionan piezas de las mismas características.	Diferenciar por elementos basados en la riqueza técnica, los productos elaborados en la comunidad de Asopicumbes respecto a otras comunidades que por el momento manejan características similares al producto.	Exploración grupal de posibilidades técnicas, muestras experimentales para la definición de elementos diferenciales de la comunidad ante demás comunidades Los Pastos	Asesor en diseño y producción	Uno de los mayores logros dentro de las líneas es la diferenciación no solo en el diseño sino en las técnicas utilizadas en los productos con estándares de calidad	Mantener y seguir explorando las técnicas propio de la etnia en la diversificación de producto
		Es pertinente en la comunidad, definir paletas de color según sus colores tradicionales, haciendo una simbiosis entre las características propias de su cultura y el mercado objetivo de cada una de las líneas a definir	Tener claridad sobre el manejo de las paletas tanto tradicionales, así como aquellas que pertenecen a una tendencia, respecto a las características que se pretenden en el desarrollo del producto.	Talleres de color tradicional, busca de alternativas en cuanto a bases y acentos, Taller " en la tendencia en que nos encontramos".	Asesor en diseño y producción	Se dió unas líneas de productos modernas, con una paleta de color que mantiene la tradición sin ir en contra de las tendencias	diversificación de producto desde el color
		Existe la necesidad de generar diversificación en las líneas, que la comunidad ha relacionado como las más fuertes en ventas	Dos líneas de producto y un producto para colección nacional de etnias	Talleres de co-diseño, comites de diseño, reuniones de concertación de productos.	Asesor en diseño y producción	Las líneas que se desarrollaron con el grupo artesanal tuvieron buen comentario en comité por la lectura que se hace del objeto que le da un punto que se destaca en la colección	Las líneas de productos buscan llegar a más mercados ampliando su nicho comercial
		Es importante generar mayor exaltación de la simbología propia, se ha de fortalecer el manejo de los símbolos para poder explorar mayores posibilidades técnicas y encontrar elementos diferenciales entre Asopicumbes y demás comunidades Pastos	Recordar, compilar y relacionar con significantes, cada uno de los símbolos que han de ser posteriormente tejidos.	Talleres de transmisión de simbología desde los maestros artesanos, teniendo en cuenta la mayoría de símbolos hallados en la comunidad.	Asesor en diseño y producción	La transmisión de simbología se hizo en conjunto con la transmisión de saberes donde se recolectó un banco de datos de símbolos propios	se quiere que la comunidad siga alimentando el banco de datos para que no se pierda el valor tradicional del símbolo
	FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O		En la actualidad, la comunidad no tiene fichas técnicas de los productos que mejor han vendido en el mercado, así como intuye el color pero no lo relacionan el paletas que a futuro optimizan la producción en pedidos que exijan las mismas características.	Ordenar y optimizar el proceso productivo, partiendo de pesos y medidas de los productos.	Levantar fichas de productos para repetir de la manera más exacta al cliente los productos que estarán en su catálogo	Asesor en diseño y producción	Se realizó las fichas de los productos terminados presentes en el catálogo de la colección, se concientiza a los artesanos el valor que tiene el cliente y los acabados en los productos
		Las medidas y estándares de calidad aun no estan levantados para ser aplicados por cada uno de los beneficiarios del grupo, en cada uno de los productos	Garantizar tamaño, y calidad del producto al cliente, así como evitar desperdicios en tiempo y materias primas.	Establecer Medidas y estándares en comunidad basado en el manual de estándares nacional, en el mercado objetivo y en la experiencia de la comunidad según ventas	Asesor en diseño y producción	Los estándares de calidad se ven en las líneas de los productos, sin embargo aun se presentan fallas en la confección que fueron solucionadas durante el proceso	seguir manteniendo los estándares de calidad

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
TÉCNICAS ARTESANALES		La comunidad tiene muchas posibilidades para optimizar procesos e incrementar su productividad	Es fundamental para el aumento de la productividad, facilitar procesos por medio del manejo de moldes en tela quirúrgica que no se deteriore con el transporte	Elaborar moldes con telas quirúrgicas	Asesor en diseño y producción	Se realizó taller para la elaboración de moldes	lograr que las piezas queden con la mejor calidad posible evitando desperdicio e materia prima
		Las piezas de moda al venderse al cliente sin un acabado tal como suavizado o prelavado, tiende a encogerse o no tener la caída deseada por el cliente	Garantizar textura y estabilidad en el tamaño de la pieza	Taller de pre - lavado o suavizado	Asesor en diseño y producción	Este taller se ejecutó con el taller de acabados , donde los artesanos se concientizaron de la importancia de esta fase en las prendas	lograr que esta fase de prelavado sea de manera autónoma en el proceso
		La comunidad carece de base de datos de proveeduría de media lana industrial, lo cual puede estar restando posibilidades a mayor oferta y menor precio	Ampliar oferta para tener la oportunidad de medir la competencia	Levantar base de datos de proveeduría de media lana	Asesor en diseño y producción	Se realiza base de datos de posibles proveedores de materia prima	mantener los contactos comerciales con proveedores
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		Asociación que inicia en el año de 1997, bajo la denominación Piedra de Machines. El registro mercantil de piedra Machines no fue renovado, y por multa se incrementó la deuda, por el momento entrará bajo la denominación de Asopicumbes , persona jurídica con objeto agrícola y artesanal.	Asesorar a la comunidad respecto a cuál es la mejor opción entre las dos asociaciones que tienen conformadas	Verificar el estado de la comunidad respecto a las inscripciones y matrículas que tiene ante cámara de comercio // Taller de formalización empresarial	Asesor en comercial	El grupo artesanal, inicia en el año de 1997, bajo la denominación Piedra de Machines, figura de asociación. El registro mercantil de piedra Machines no fue renovado, y por multa se ha incrementado la deuda; razón por la cual se creó ASOPICUMBES, Asociación Agropecuaria, Piscícola y Artesanal Tasmag Picumbes, la cual está formalizada desde Agosto de 2016. Asopicumbes es una asociación con fines agrícolas y artesanales; el grupo está conformado por 22 beneficiarios.	Renovar la matrícula de ASOPICUMBES para el año 2019
		Según el diagnóstico levantado , la comunidad no ejerce una actividad contable de manera estricta	Aportar a la comunidad, las herramientas contables básicas para que les permita tener estados financieros conocidos para activar estrategias oportunas	Taller de registros contables	Asesor Comercial	Se desarrollo el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables del grupo artesanal Asopicumbes, se definió el responsable (Oscar Tarapues). De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se crearon tres (3) cuentas contables: Ventas, Fondo comunitario y Fondo de Ahorro. Se entregan los formatos para el libro diario de contabilidad, y se diligencia a 30 de Agosto de 2018.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro contable estable y sólido, capaz de hacer un seguimiento de manera contante, a través de un informe mensual.
		Se identifica que no hay claridad en la definición de costos y precios de venta de los productos.	Establecer una metodología de costos que permita asignar el precio de venta al producto.	Taller de costos.	Asesor comercial	Se desarrolla el taller de costos, fortaleciendo la organización interna; Debido a que los productos de Asopicumbes son de gran tamaño (Ruana, chalecos), la cantidad de materia prima puede variar en gran medida, por lo que el precio de venta depende exclusivamente del peso del producto. De igual manera se realiza un promedio con los productos existentes en su momento, y se establece una base de costo y precio de venta de cada producto, sin embargo este puede ser superior de acuerdo al material gastado.	El costo y precio de venta aumenta anualmente teniendo en cuenta el aumento del valor de la mano de obra y el alza de los materiales
	Tejeduría Plana - Guanga, Tejeduría de punto -	No se maneja inventario de productos.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios	Asesor comercial	Se desarrolla el taller de inventario de producto terminado, ofreciéndole a la comunidad una herramienta de gestión que les permite conocer la cantidad de producto que tienen para asistir a ferias o responder a clientes, y de igual manera conocer el valor en dinero que poseen en producto. Se definió que deben hacer inventario de producto mínimo 1 vez cada 2 meses, y cada vez que asistan a una feria o evento comercial.	Diligenciar el formato a corte de 30 de Noviembre de 2018, con el fin de conocer el inventario existente para la participación del evento central del programa: Expoartesanas en Bogotá

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
	crochet	No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de materia prima	Asesor comercial	Se dicto el taller de gestión y control de materia prima, dando a conocer la importancia de llevar un registro de materia prima. De acuerdo a las necesidades del grupo, se implemento un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado. Se diligencia el formato a la fecha, especificando cuanto se le ha prestado a cada artesano.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro de gestion y control de materia prima estable y solido, que permita llevar un control del material del grupo, y que permita hacer un seguimiento de manera constante.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor Socio-organizativo	El grupo tuvo buena participación y disposición a la hora de evaluar sus procesos.	Traer para la actividad el día siguiente, todos los documentos de la asociación, para con ello trabajar basados en las bases que tienen ya construidas como grupo.	
		Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo).	Taller de Proyecciones	Asesor Socio-organizativo	El grupo estuvo muy agradecido porque se les hizo la actividad para generar consciencia sobre sus potencialidades y los desórdenes que tenían como grupo, quieren mejorar.	Ir gestionando la petición del wifi ante el resguardo.Organizar la transmisión de saberes para el grupo	
	La comunidad tiene la trayectoria de organización que ha venido siguiendo durante sus 20 años de actividad en el oficio artesanal. Es importante evaluar si es seguido el organigrama y están definidos los roles y las tareas claras de cada uno de los beneficiarios	Generar claridad en roles y funciones, así como fechas de auditoria de parte de la comunidad e implementar mejoras en la estructura funcional del grupo.	Taller de roles y funciones, eleccion de comites y organizadores, así como su alcance en cada uno de los temas.	Asesor Social	El grupo tuvo buena participación y disposición a la hora de evaluar sus procesos. Hablan de hacer visible la muestra artesanal en la casa de don Milton, como primera estrategia, haciendo uso de sus recursos.	Generar estrategias que les permitan nutrir el fondo y con esto formar la escuela taller que planean. El grupo se muestra un poco de pena al proponerles las actividades de recolección de fondos que los hagan visibles ante la comunidad.	
	Hasta el momento la comunidad ha estado siguiendo los sistemas de emprendimiento propios de cualquier grupo, sin exaltar el valor cultural de su proceso productivo.	Recoger la historia detrás del proceso y de cada uno de los productos para que sean cimienta de cualquier participación en eventos de índole comercial y social.	Taller de Políticas para venta de los productos de Asopicumbes	Asesor Social y Comercial	El grupo tuvo una excelente disposición para el trabajo, preguntaba sus dudas y se compromete a trabajar de manera oportuna.	El grupo se compromete a subir productos al Facebook y promocionarlos.El grupo es presto a aprender, pero a la hora de la acción son penosos.	
			Levantamiento de la historia del oficio artesanal en la comunidad.	Asesor Social	Excelente disposición .Recreación de épocas antiguas. Reconocer el valor agregado de la artesanía con todo el bagaje ancestral.	El grupo se compromete a seguir generando espacio de ese tipo, en donde se le dé una valor agregado a la realización de las artesanías, que finalmente es la esencia ancestral de tales. El grupo debe seguir explorando su tradición ancestral.	
	El grupo en la trayectoria de su oficio ha permanecido sólido, pese a los altibajos de su estabilidad económica.	Hacer un análisis del momento para retomar buenas prácticas hasta el momentos y planificar el camino de la Asociación a mediano plazo.	Documento interno de buenas prácticas aprendidas y prácticas a futuro con compromisos inmediatos.	Asesor Social	Reflexión sobre el liderazgo del grupo y sus falencias.	El grupo se compromete a despertar más su capacidad de acción, para con liderazgo emprender acciones que les permitan hacer una realidad el objetivo que se trazaron como grupo. El grupo debe conocer y recordar sus estatutos.	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		La comunidad ha estado en ferias de manera autónoma. Expoartesano con dos años de participación y expoartesanas 9 versiones. En la actualidad no hay un análisis crítico o diagnóstico de venta claro.	Comprender por medio de un análisis juicioso de venta, aquellos productos que se han vendido más en los eventos comerciales teniendo como factor diferencial el contexto a los que son expuestos.	Análisis de comportamiento comercial a productos ofrecidos en zona // Plan de mercadeo y taller de canales de comercialización	Asesor Comercial	Reconocimiento de la importancia de los saberes ancestrales para la comunidad y la transmisión de estos por medio de la artesanía.	Se comprometen a dar más valor simbólico a sus creaciones, contando a las personas de la importancia del oficio artesanal para toda la comunidad. Era el día de las ofrendas a los difuntos y por eso no pudieron asistir muchos
		Por ser comunidad nueva no se tienen establecidas herramientas comerciales claras para cada nicho de participación	Tener las herramientas para participar en eventos comerciales, ruedas de negocios, oferta a clientes institucionales o cliente de cualquiera otra índole.	Catálogo de Productos, Listas de precios, referencias, etc	Asesor Comercial	Motivación e iniciativa de ejecutar una actividad de recolección de fondos, ya que antes no estaban muy animadas y no dimensionaban la importancia de ello.	Actividad de recolección de fondos. El grupo debe mejorar su accionar con relación a emprender y buscar acciones que les permitan expandir los horizontes y hacer despliegue de la organización que conformaron.
		La Sra Blanca Tarapuez, ha sido la encargada de vender los productos en los eventos comerciales, la experiencia está centrada en una sola persona, sin identificar mayor fuerza de venta en el grupo	Identificar Mayor fuerza de venta en el grupo	Taller de habilidades en ventas	Asesor Comercial	Mediante la aplicación del formato a seguimiento de ventas, se identificó que la comunidad solo ha participado en una feria en el año 2018, donde no se presentaron oportunidades de negocio ni clientes potenciales (Las compras fueron para uso personal).	Hacer seguimiento el 15 de Diciembre de 2018
		Aun Asopicumbes no ha desarrollado destrezas en ejercicios de contactación a clientes	Aumentar la venta de la Asociación por medio del aprovechamiento de estrategias de contactación	Taller de agenda de clientes	Asesor Comercial	Teniendo en cuenta lo anterior se debe crear una agenda de clientes, y por lo tanto se definió que cada uno de los asociados, utilizando la herramienta de internet o redes sociales, o simplemente el vos a vos, debe identificar mínimo 2 clientes potenciales (Exportadores, distribuidores, tiendas especializadas, comerciantes), con el fin de aumentar la venta de la Asociación por medio del aprovechamiento de estrategias de contacto.	