



**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>COMUNIDAD ITTI TAKKE- COPEY, CESAR</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Yesenia Trejos
	Diseño y Producción:	
	Comercial:	

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
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>	Tejeduría	En diseño tradicional se reconoce una mochila propia del pueblo Ette Ennaka, pero en sus otros diseños no se observa ninguna paleta de colores tradicionales ni simbología propia. Se recomienda que el grupo trabaje en torno al rescate de referentes culturales, color y desarrollo de producto en la exploración de los oficios que deben existir por fuera de la tejeduría.	Reconocer y aplicar tendencias a nivel de tendencias de color. Explorar paletas de colores tradicionales	Taller de color aplicado a generar posibilidades de diversificación	Asesor de diseño		
			Implementar manuales de estandarización y criterios de calidad	Taller de Estandarización- Taller de determinantes de calidad	Asesor de diseño		
			Optimizar tiempos de producción	Taller para verificar el paso a paso. Taller para compartir las fortalezas entre artesanos	Asesor de diseño		
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>	Tejeduría	Se identifica a una sola maestra artesanal en el oficio de la tejeduría. La comunidad convocó al grupo artesanal y asistieron varios aprendices y jóvenes dispuestos a aprender dicho oficio. Por ende, es necesario fortalecer las técnicas artesanales y explorar si existen más oficios productivos tradicionales de este tipo.	Controlar desde el grupo la calidad de los productos	Creación de comité de calidad. Generación de estándares. Creación del manual de estándares.	Asesor de diseño		
			Hacer una optimización del proceso desde la concepción del producto	Creación de herramientas tales como: paletas pre concebidas por la comunidad que se puedan replicar en caso de pedidos, plantillas con diseños donde se haga referencia a los aspectos que se tienen en cuenta al momento del montaje	Asesor de diseño		
			Fortalecer la tejeduría con nuevos diseños, colores y figuras.	Taller de diseño de tejeduría y exploración de oficios artesanales	Asesor de diseño		
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>	Tejeduría	Frente a la formalización empresarial, Itti Takke requiere mayor intervención en términos comerciales. Pues son un grupo inexperto en el proceso de consolidarse alrededor de la actividad artesanal. La comunidad no cuenta con experiencia para asistir a ferias ni encuentros de la magnitud que promueve el programa. No se realiza control sobre la materia prima, no se maneja ningún tipo de inventario de productos, y no poseen ni han desarrollado ejercicios de fondo común. No tienen procesos de gestión ni control sobre el proceso productivo en su nivel logístico.	Formalizar la actividad artesanal de la comunidad de Itti Takke en términos comerciales	Taller de Formalización empresarial	Asesor Comercial	La comunidad no cuenta con los recursos para realizar el proceso de formalización manifiestan que mas adelante lo pueden hacer cuando ya estan mas consolidados como asociacion.	se proyecta seguir con el taller de formalización empresarial recordando las ventajas y os beneficios que tiene al estar legalmente formalizados
			Preparar la comunidad para asistir a ferias. Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios / Simulador de feria	Asesor Comercial	la comunidad ha tenido inconvenientes en cuanto con inventario propio	se sugiere hacer un refuerzo en el taller de inventario debido a que en el cierre del programa la comunidad no contaba con un inventario de sus productos, se encontraban trabajando la muestra para envío a bogota como muestra de prototipo. Con el taller de simulador de ferias es importante que la comunidad tenga mayor participación comercial en eventos feriales para que todos tengan la oportunidad de asistir.
			Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de Materia prima	Asesor Comercial	la comunidad dentro de las visitas realizadas hasta el mes de agosto no ha tenido recursos propios para compra de materia prima, por lo tanto no se ha establecido un control de este tema ya que los artesanos no tienen claro cuanto deben comprar por cada línea de producto.	se proyecta realizar refuerzo en el tema de gestion y control de materia debido a que la comunidad a lo largo del programa no contaba con recursos propios para compra de materia prima, se trabajo el taller en forma teorica pero no se logro hacer el taller practico por no contar con hilo para hacer el ejercicio, la materia prima la comunidad la recibio a mediados del mes de noviembre
		El grupo no se ve consolidado en torno a las artesanías. Hay muchos talentos dispuestos a trabajar. Pero los incentivos materiales vsu	Crear un fondo común del grupo de artesanas, como capital para diferentes actividades productivas como: asistencia a ferias, compra de materia prima y/o transmisión de saberes.	Taller fondo comunitario	Asesor Comercial	se realiza el taller de fondo comunitario pero la comunidad no acepta la creación debido a que manifiestan no contar con dinero para la conformación del mismo	se proyecta realizar nuevamente el taller de fondo comunitario ya que con la participación de la feria en expo artesanías puedan tener ventas de sus productos y con esto puedan tener la creación del fondo el cual les sera de mucha ayuda para apoyo logístico y compra de materia prima que es lo que mas necesitan

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		El grupo de Itti Takke requiere de un proceso y acompañamiento de comercialización que incluya fortalecer las capacidades y habilidades en ventas. Falta establecer agendas de clientes potenciales, y conformar canales de comunicación y difusión virtuales y presenciales.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización. Evaluar las responsabilidades y los alcances de la vigencia en términos organizativos	Taller Auto-diagnóstico	Asesor Social	se hace necesario enriquecer los conceptos propios ya que no existe una tradición del conocimiento ancestral fuerte, lo que no genera una identidad propia al interior de la comunidad.	está proyectado como proposito para el 2019 crear una marca para consolidar una identidad productiva que ubique a la comunidad en diferenes plazas comerciales.
		Se necesita explorar en referentes culturales para desarrollar una imagen creativa que aglomere al grupo, de esa misma manera se incentiva a la comunidad a trabajar en objetivos comunes y de la mano de las instituciones del programa.	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos. Al ser comunidad nueva es necesario identificar qué resultados esperan a través del programa y a partir del auto-sostenimiento de la unidad productiva.	Taller de Proyecciones	Asesor Social	El desarrollo de la actividad promueve y estimula la transmisión de saberes como fortalecimiento a la actividad, con miras a establecer pilares de sostenimiento de la tradición que se heredado de pares a hijos de manera ancestral. Por ello la actividad se elabora como un proceso de retroalimentación que estimula y fortalece a la asociación como parte del fomento a la productividad.	se espera que para el año 2019 Itti Take se consolide como una comunidad emprendedora y activa en lo referente a la producción artesanal. Se sabe que son un proyecto nuevo por lo cual se espera mejorar significativamente.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		El grupo de Itti Takke requiere de un proceso y acompañamiento de comercialización que incluya fortalecer las capacidades y habilidades en ventas. Falta establecer agendas de clientes potenciales, y conformar canales de comunicación y difusión virtuales y presenciales.	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo. Fortalecer las capacidades y habilidades en ventas del grupo de artesanos.	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo. Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades. Taller de nuevos liderazgos. Taller de habilidades en ventas	Asesor Social	con la actividad de empoderamiento se pretende afianzar las habilidades de los y las artesanas ya que en la medida en que se distribuyen las responsabilidades se afianza la productividad.	Se espera que para la feria de Diciembre en Bogotá la comunidad pueda ofertar y comercializar sus productos de manera positiva y con eso estimular la productividad y la confianza del grupo para el año siguiente.
		Se necesita explorar en referentes culturales para desarrollar una imagen creativa que aglomere al grupo, de esa misma manera se incentiva a la comunidad a trabajar en objetivos comunes y de la mano de las instituciones del programa.	Establecer una agenda de clientes potenciales y realizar el seguimiento comercial.	Taller agenda de clientes.	Asesor comercial y Asesor Social	con la comunidad se trabaja el taller de agenda de clientes como herramienta básica para llevar un control de cada uno de sus clientes	se proyecta trabajar mas el tema de fidelización de clientes.
		Se necesita explorar en referentes culturales para desarrollar una imagen creativa que aglomere al grupo, de esa misma manera se incentiva a la comunidad a trabajar en objetivos comunes y de la mano de las instituciones del programa.	Establecer canales de trabajo en equipo y comunicación. Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.	Asesor comercial y Asesor Social	se crea una fam page que le permita interactuar con posibles clientes con los cuales puedan hacer cierre de negocios que hagan que la comunidad crezca en los temas comerciales	se proyecta hacer revision de la fam page con el objetivo que sea una pagina interactiva entre vendedor y consumidor, en lo posible enseñar otras estrategias de promocion y comercializacion