



**“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 Camëntsá-Biya - Grupo Kamoc - 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, fomentan 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>	TEJEDURIA EN CROCHET/ TEJEDURIA Y ENSARTADO EN CHAQUIRA	El grupo Kamoc, ha entrado en la intimidación hacia el manejo de color , han solicitados paletas preconcebidas al programa. Se les ha pasado a nivel de tendencia, haciendo la salvedad de que se han de seguir utilizando las paletas tradicionales y complementar con las líneas de innovación en color.	Elaborar en comunidad muestras de combinaciones posibles y consensuarlas con la comunidad	Dar las opciones de color para que puedan definirse a la hora de trabajar en la línea contemporánea, incentivar el manejo del color que parte de la pinta del Yagé	Asesor de diseño	A través de la realización del taller de color, los artesanos se familiarizaron con las combinaciones de color tanto tradicionales como contemporáneas , trabajaron también las combinaciones del círculo cromático sin dejar atrás las combinaciones que aporta las visiones del yage.	Se hace necesario continuar con la practica de combinación de color apoyandose en tendencias de temporada
		Desde el año 2015, la comunidad ha recibido talleres de transmisión con respecto a la simbología tradicional, se requiere concientización de manera autónoma. Sin embargo, es necesario entregar nuevamente la cartilla de simbología que se había entregado y que se llevo la avalancha en el año anterior.	Taller de simbología y referentes para consignar en cartilla, así como su digitalización	La identificación de referentes simbólicos es fundamental en primera instancia para hacer conciencia sobre la aplicación en los productos, por otro lado es parte fundamental de la historia detrás del objeto.	Asesor de diseño y Asesor socio-organizativo	Se realiza transmisión de saber con integrantes del grupo sobre simbología tradicional, para concientizar a los integrantes del grupo sobre la importancia de conocer sus símbolos y de aplicarlos a sus productos de la mejor manera.	Continuar implementando los procesos de transmisión de conocimientos específicamente de simbología ya que los integrantes del grupo no identifican la simbología propia.
		Ya que la comunidad tiene una alta competencia, desde otras comunidades de la misma etnia. Se hace necesario generar productos de innovación que amplían el portafolio de productos de la misma, mostrando diferenciación en el mercado	Taller de definición de líneas de producto, desarrollo de producto a través de co-diseño/ Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural / Creación de líneas de producto/colección / Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipos	Diseñar nuevas líneas de productos partiendo de la identidad cultural de los pueblos indígenas	Asesor de diseño	Se trabajo implementando el concepto de línea de producto, generando líneas con los productos que elaboran en el grupo para generar claridad, además se trabajaron líneas de producto nuevas a partir de los productos existentes donde se les realizó mejoras y se les implementó identidad con los cuales se generaron muestras y prototipos.	Continuar con la implementación de identidad cultural en los productos que trabaja esta comunidad generando líneas innovadoras y atractivas a los diferentes mercados
		Se han implementado acciones a nivel de determinantes de calidad que aunque van implícitas en el desarrollo de productos, falta hacerlos transversales para que los tengan en cuenta en cada uno de los productos a desarrollar	Definición de determinantes de calidad y estándares para los productos diseñados	Concientizar a la comunidad los determinantes de calidad y estandarización para cada uno de los productos	Asesor de diseño	Se refuerza el tema de determinantes y estándares de calidad donde se exige la calidad total de los productos además de implementar medidas exactas en ellos, que cumplan con su función y que sean de satisfacción para el cliente .	Seguir implementando estándares y determinantes de calidad en todos los productos que se desarrollen dentro del grupo, para que cumplan con las expectativas de los diferentes clientes en diferentes contextos
		La mochila Camentsa la han estado desarrollado con aplique en chaquiras, sin embargo a nivel de peso y de composición ha de revisarse debido a que no cumple con los requerimientos del mercado objetivo	Definición de estrategias de composición con chaquiras sobre la mochila Camentsa	Obtener propuestas que abran posibilidades al desarrollo de la mochila con modificación en el aplique de chaquiras y peso de la misma	Asesor de diseño	Partiendo del diseño de la mochila tradicional se logró trabajar en una línea de contenedores con simbología tradicional grande la cual abre grandes posibilidades de ingreso a los diferentes tipos de mercados	Generar estrategias para implementar nuevos productos con la técnica de tejeduría en crochet con simbología, identidad además de calidad y buenos terminados y acabados que sean aceptados en los diferentes mercados
		<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		Es importante una vez definidos quienes son aquellos que tienen mejor manejo técnico del grupo, que se impartan talleres de transmisión para generar el conocimiento y ampliar las posibilidades productivas del grupo.	Taller de transmisión de saberes en cuanto a especialización de oficios	Incentivar los procesos de transmisión de saberes en el grupo para fortalecer el conocimiento la actividad artesanal propia del pueblo indígena	Asesor de diseño y producción, Asesor socio-organizativo
En la vigencia 2017, se hizo una inversión a nivel de telares la primera fue autónoma de la comunidad y en el mes de diciembre recibieron otro monto de dinero con lo cual se aumenta notablemente la capacidad productiva	Análisis a la capacidad productiva de la comunidad, posterior a la adquisición de los telares y optimización de la herramienta			Clarificar la capacidad productiva de la comunidad, optimizando la maquinaria implementada	Asesor de diseño	Con esta herramienta se realizaron talleres de transmisión de oficio donde las artesanas aprendieron a tejer fajas y telas	Fortalecer e implementar el proceso de tejeduría en telar
Se deben verificar la asignación de tareas y roles dentro de	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo			Construir una estrategia de organización acorde con las necesidades y características particulares del grupo.	Asesor socio-organizativo	El grupo reorganiza los comités, especialmente a la hora de hacer curaduría	El grupo se compromete a mejorar la comunicación y darle más importancia a la formación humana, ya que es vital para el buen funcionamiento de las relaciones a nivel grupal

Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	TEJEDURIA EN CROCHET/ TEJEDURIA Y ENSARTADO EN CHAQUIRA	su actividad de producción y comercialización artesanal.	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	Asesor socio-organizativo en articulación con Asesor diseño (con respecto a Taller plan	Se reconoce la buena labor de la líder artesana, se genera una estrategia de recolección de fondos y la dinámica de transmisión de saberes se hace de manera oportuna	Nutrir el fondo y administrar bien los recursos. La rendic
		En la reunión de apertura la comunidad pregunta como hacer para asistir a otros eventos comerciales a lo cual las asesoras responden que son pasos de autogestión que se tienen que gestar desde la comunidad	Taller de gestión de recursos y oportunidades	Definir cuales son los intereses de la comunidad y comprometer acciones para la autogestión de oportunidades	Asesor socio-organizativo en articulación con Asesor comercial	El grupo quiere seguir funcionando y hay encontrado rutas para la acción. Se sugiere más acompañamiento a la líder artesana.	Trabajar en la continuidad del grupo. El grupo tiene dificultades para generar liderazgos nuevos, y hay compromiso de algunas.
		En la vigencia 2017, se ha definido el fondo de la comunidad	Taller de control de fondos existentes y optimización de recursos, así como su destinación	Establecer según plan de inversión de recursos los objetivos y la estrategia para incrementar los	Asesor comercial en articulación con Asesor socio-organizativo	Durante la vigencia la comunidad conto con el respectivo taller sobre Fondo Comunitario, la Artesana Líder Flor Pujimuy manifestó en su momento que ella no era conocedora de que el grupo cuenta con un fondo Comunitario, por lo cual el pasado 15 de octubre de 2018 se dio apertura a la creación del fondo comunitario para el grupo artesanal KAMOC.	Es importante contar con estrategias que permitan el crecimiento del fondo comunitario, en este orden de ideas una de las principales fuentes de ingreso de recursos para el fondo comunitario son la destinación del 3% sobre las ventas de los artículos artesanales que el grupo venda.
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		La exhibición de la comunidad en feria aun muestra deficiencias, ya que se ha estado cambiando de representante en ellas, sin socializar las posibilidades de exhibición para mejorar la muestra comercial	Hacer talleres de exhibición de productos	Generar conciencia sobre la influencia de la exhibición en el cliente al momento de acercarse a ver un producto	Asesor comercial - diseño	la comunidad conto con la asesoría de comercial y de diseño recto a la exhibición de productos y como estos deben venderse a través del taller de habilidades en ventas donde se da a conocer los tipos de clientes, formas de cerrar negocios, como construir bases de negociación, entre otros aspectos importantes que se deben tener en cuenta a la hora de vender y garantizar su compra.	Es importante que el grupo tenga en cuenta las estrategias plasmadas en el plan de mercadeo focalizado, ya que esta permitirá establecer las estrategias de fidelización, promoción, precio y las potenciales plazas donde puede la comunidad dar a conocer sus productos.
		Las posibilidades de venta en evento comercial, no han llegado a cada uno de los beneficiarios del grupo, debido a esto es necesario establecer una clínica de ventas para detectar las habilidades en venta de los participantes	Taller de Habilidades en Ventas	Definir las potencialidades de los integrantes del grupo para la venta	Asesor comercial y de diseño		
		El grupo kamoc , no ha determinado los compromisos comerciales que asumirá en el año actual, así como los que ha de planificar para el año 2019	Plan de participación en eventos comerciales Taller de Costeo y fijación de precios	Lograr una planeación anticipada para que se esté preparado lo suficiente para eventos comerciales	Asesor comercial	el grupo artesanal Kamoc, conto con el respectivo taller de costos de producción, con este se logra dar a conocer los factores que intervienen en el proceso de producción y como se deben establecer los precios de venta de los mismos. la comunidad cuenta con un listado de potenciales eventos donde podría participar el grupo Artesanal Kamoc, esta información se encuentra dentro del plan de mercadeo focalizado.	la proyección es que se tenga muy en cuenta los factores de producción y establecer políticas de precios justos que cumplan con el porcentaje de ganancia por producción y que este sea acorde a las exigencias del mercado, que los precios junto con la venta de los productos se hagan de acuerdo a la ruta de acción definida en el plan de mercadeo focalizado para el grupo artesanal Kamoc.
		Se ha de hacer seguimiento a los procesos pos evento ferial, para establecer , si se están adoptando prácticas significativas que conserven los clientes de feria	Taller de Agenda de clientes	Establecer relaciones claras y sólidas con clientes	Asesor comercial	el grupo conoce los mecanismos que se deben tener en cuenta a la hora de participar en un evento ferial, como es llevar un registro escrito de los potenciales clientes que los visitan en el stand, esto con el animo de a futuro establecer una relación comercial, de igual forma conocen la importancia de llevar registros de ventas diarias y estas consolidarlas con el animo de evaluar el impacto de su participación en el evento ferial, a esto se le suma la importancia de saber identificar los tipos de clientes que se pueden presentar en el evento ferial, esto con el objetivo de saber como tratar y persuadir y garantizar una compra efectiva de los productos artesanales de Kamoc.	respecto a este fuese importante conocer los reportes de ventas de los eventos feriales que la comunidad participara con el animo de evaluar el impacto que tienen las ferias para el grupos artesanal Kamoc.
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	TEJEDURIA EN CROCHET/ TEJEDURIA Y ENSARTADO EN CHAQUIRA	Después de cinco años como beneficiarios del programa se hace pertinente la evaluación de la proyección de la comunidad como ente autónomo del cabildo	Taller de Formalización Empresarial	Definir las proyecciones del grupo a mediano plazo después de que el programa salga de zona	Asesor social y comercial	Kamoc conto con la respectiva asesoría respecto a la importancia de la formalización empresarial desde el componente comercial, respecto a ello se dio a conocer los beneficios de formar parte del los empresarios formales y las oportunidades que esto conlleva, como también los deberes que se adquieren una vez se toma la decisión y las diferentes figuras jurídicas que se manejan al momento de constituirse como una entidad con y sin animo de lucro, lamentablemente la comunidad sigue dependiendo directamente de su relación con el cabildo y esta dependencia no ha permitido que el proceso de formalización se conlleve a realizar, lo anterior debido a que las autoridades consideran que este proceso entraría a dividir al grupo y "perderían" lo beneficios del cabildo, ante esta situación el grupo a desistido de continuar con dicho proceso.	En este aspecto es importante la intervención social, promoviendo la formalidad como mecanismo que le permitirá extender relaciones comerciales e institucionales a futuro, los cuales serán de gran utilidad para el desarrollo del grupo artesanal, ya que una de las debilidades es la gestión interinstitucional y darse a conocer y mostrar que es formal que están constituidos abrirán muchas oportunidades.

Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
		Verificar que estén implementando las herramientas contables y actualizar el estado de estas	Taller de Registro Contable Taller de gestión de materia prima	Actualizar el uso de las herramientas contables y estados de las comunidad	Asesor Comercial	El grupo Kamoc conto con la asesoría en el taller contable, es importante resaltar que desde el inicio el grupo artesanal Kamoc, no contaba con registros contables y registros de gestión de materia prima, por lo cual fue necesario asesor desde el inicio y explicar cada uno de los proceso, en el caso de taller contable se asesoro en el debe y en el haber, respecto al taller de gestión y control de materias primas se asesoro como ingresan las materias primas, como se hace el control de entrega de la misma entre los miembros del grupo y que productos se debe elaborar a partir de este proceso.	es importante que el grupo continúe con el proceso del registro contable y que se logre visualizar mes a mes un balance de ganancias y/o pérdidas que permitan evaluar el desarrollo de la actividad económica y tomar acciones pertinentes.