



**“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>Inga - Musurrunakuna</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	SUSANA CHICUNQUE
	Diseño y Producción:	LAURA L. CAJIGAS
	Comercial:	SANTIAGO PATIÑO

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.

Componente	Oficio/Técnica	EJECUCIÓN			EVALUACIÓN		
		Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		Se identifican ciertos productos con carga simbólica que no son reconocidos por los miembros de la comunidad, especialmente por jóvenes.	Generar nuevas líneas de producto con nuevos diseños que se diferencien de los ya existentes y evidencien un fuerte proceso de innovación y de identidad cultural.	Taller de co-diseño y creatividad	Equipo de diseño	Se realizo revision, evaluacion y valoracion de los productos existentes para realizar aportes que con lleven a mejorarlos para generar nuevos con mas identidad propia, ademas se clasificaron de acuerdo a la importancia de estos dentro de la comunidad	Continuar trabajando con la generacion de productos con mas carga de identidad propia
		Se identifica que el diseño, manejo de paletas de colores y acabados finales de los productos no son los ideales y el valor percibido del producto es bajo.	Establecer paletas desde la comunidad para ser ofrecidas a los clientes en eventos comerciales.	Manejo de paleta tradicional y taller de conformación de paletas innovadoras	Equipo de diseño	Con talleres practicos sobre color y con la ayuda del círculo cromático se logró familiarizar a los artesanos con la combinación de colores generando nuevas paletas sin dejar a un lado los colores tradicionales.	Por mas novedoso que sea el producto se requiere que la comunidad siga trabajando con los colores tradicionales utilizando buenas combinaciones y aplicaciones de color segun la funcion del producto.
		Los productos para su elaboración no cuentan con una estandarización técnica en torno a dimensiones	Aplicar estandarización de medidas en la elaboración de los productos de acuerdo a su uso y función	Talleres de estandarización de medidas	Equipo de diseño	Teniendo en cuenta la necesidad, el uso y función de los productos se reitero en la aplicación de las medidas por lo tanto se fortalecio e implemento la estandarizacion de medidas teniendo en cuenta formatos suministrados por ADC	Aplicar los formatos de estandarizacion de medidas suministrados por ADC de acuerdo a la funcion de los productos
		El concepto de líneas de producto aún no es clara al interior del grupo de artesanos.	Consolidar los conceptos de producto, líneas de producto y categorías además de que se vean reflejados en los productos desarrollados por el grupo.	Taller de líneas de producto	Equipo de diseño	Se fortalecio el tema de concepto de linea de producto generando líneas con los productos existentes para dar mayor claridad ademas de explicar el tema de categorías de producto partiendo de esta líneas.	Seguir fortaleciendo el tema de líneas de producto generando nuevas a partir de la innovacion
		La mayoría de los oficios no han evolucionado y se han quedado a nivel de diseño, producción y comercialización muy inicial, esto debido a que no se ha identificado tendencias y exigencias de mercados para su comercialización.	Generar mayor pertenencia e identidad entre los artesanos y los productos que desarrollan.	Taller de simbología e identidad cultural - tendencias	Equipo de diseño equipo social	Se generaron espacios donde se trabajaron temas de simbología y de identidad cultural propia de la comunidad en donde se logró mas sentido de pertenencia por parte de los artesanos hacia lo ancestral y cultural generando mayor apropiación por parte no solo de los artesanos sino de la comunidad en general	Crear mas espacios para que los artesanos compartan conocimientos que generen apropiación de su cultura
		Se identifican productos cuyo formato no responde a la necesidad planteada o requerida	Mejorar la calidad de los productos buscando conseguir uniformidad en los acabados y terminados	Taller de terminados y acabados y taller de determinantes de calidad	Equipo de diseño	Se logra por medio la implementacion de estandares de calidad mejorar en terminados y acabados ademas de definir una funcion especifica del producto permitiendo lograr uniformidad .	Generar junto a la comunidad conciencia de que la calidad es muy importante en un producto, de ella depende la aceptación o no en los diferentes mercados



EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejeduría de Punto/ Bisutería	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.	Equipo Social	Entorno a los procesos organizativos de la Comunidad se reintera la participación comunitaria, el trabajo en equipo, la solidaridad y el liderazgo, aspectos que se han venido fortaleciendo a través de mingas, los encuentros de transmisión de saberes que también les ha permitido unificarse al logro de mejores dinámicas de trabajo artesanal	Realizar talleres de organización Comunitaria entorno al fortalecimiento a mejorar las dinámicas de trabajo y organización asumiendo con responsabilidad y compromiso el rol de líder
			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 apunten al auto-sostenimiento de la unidad	Equipo Social	A través de las dinámicas de trabajo artesanal se permite que la participación de los artesanos sea propositiva, y prospectivamente se piense en ser una organización grande que mejore las condiciones de vida de las familias .	Es necesario trabajar en la permanencia y compromisos puntuales que permitan la continuidad de sus participantes en los diferentes procesos que se proyecten.
		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	Equipo Social	A través de la elaboración de un crucigrama se analizan los aspectos que se relacionan con el buen manejo de recursos, sensibilizando también frente al ahorro económico como del ambiente (agua, luz)	Se recomienda realizar talleres que sensibilicen al ahorro y la sostenibilidad de fondos
		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	Equipo Social	A través del Arbol de habilidades se generan iniciativas que conllevan al empoderamiento y las expectativas de ejercer el liderazgo cuando descubren que sus fortalezas, cualidades y habilidades lo pueden hacer	Desarrollar talleres de trabajo en equipo, taller asociatividad
		Dentro del grupo existen conflictos de comunicación que han limitado el crecimiento a nivel organizacional.	Establecer canales de trabajo en equipo y comunicación.	Taller de resolución de conflictos	Equipo Social	La mediación en la resolución de conflictos que genera armonía en el grupo artesanal, a través del diálogo que genera una buena convivencia fortaleciendo canales de comunicación asertiva y el trabajo en equipo	Realizar taller de resolución de conflicto y trabajo en equipo
				Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo. // Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Equipo Social	Se dialoga entorno a la distribución de tareas y responsabilidades entorno a la distribución de tareas y roles al interior del grupo artesanal	Es necesario contar con más compromiso frente a las responsabilidades que se asignan, cumplimiento de horarios, entrega de productos
		Fortalecer el diagnóstico previo de los estados de los oficios	Mapeo de actividad artesanal	Evaluar el estado actual del oficio y la técnica	Equipo Social	N/A	N/A
					Equipo Social	N/A	N/A

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Se identificó la necesidad de afianzar los conocimientos ancestrales y procurar la transmisión de estos saberes.	Transferir conocimientos adquiridos al grupo y a los jóvenes a través de las experiencias de los maestros artesanos para fortalecer su saber ancestral y la sostenibilidad de sus procesos artesanales.	Talleres de transmisión de oficio desde los maestros artesanos en cuanto a: Simbología, calidad, Tejeduría, gasas.	Equipo Social	A través de la simbología del chumbe o faja tradicional reconocen el significado de labores tradicionales y la apropiación de los mismos, reconocen los artesanos le extinción de oficio de tejido en telar vertical, situación preocupante para la Comunidad	Plantear talleres para el fortalecimiento de la actividad artesanal en el uso del telar vertical y el oficio de tejido. Taller para la documentación de simbologías propias y oficios como es la elaboración de jigras y uso de semillas. Taller proyecto de vida para el trabajo con los jóvenes de la Comunidad.
		No hay claridad sobre inventarios de productos en proceso, inventario de producto terminado, inventario de activo, pasivos y materias primas	Dar claridad sobre manejo de inventarios de productos y materias primas	Taller de manejo y control de inventarios	Asesor comercial	el grupo conto con la respectiva asesoría respecto a como se debe llevar un inventario de producto terminado, se da claridad sobre como se debe llevar el registro de materias primas e inventario de producto final, para ello se realizo de forma conjunta el inventario de los productos que la comunidad llevo a la feria en la ciudad de Neiva, la cual se llevo a cabo en el mes de agosto del año en curso, con el animo de contar con el registro real de producto con el cual la comunidad cuenta.	La comunidad conoce el respectivo formato de inventario que maneja el programa, donde se especifica la referencia comercial, el nombre del propietario del producto, cantidad, valor unitario y valor total, es muy importante que la comunidad continúe llevando el respectivo inventario y conozca el valor de la inversión que posee en el , como cantidades y este se este actualizando de manera permanente.
		No se han creado comités de vigilancia y control sobre los procesos de producción y producto final	Hacer de parte del grupo veeduría a los procesos y a el producto final	Taller de gestión y control de materia prima y producto final	Asesor comercial	la comunidad obtuvo la asesoría respecto al taller de control y gestión de materias primas, donde se establecido la diferencia entre las entradas que el grupo posee el cual serian las materias primas como por ejemplo: semillas y jigra que de esta se obtienen los productos, en ambos casos se requieren efectuar control como un registro que me permita establecer las cantidades disponibles que posee para producir y vender, en el respectivo taller de gestión y control de materias primas se da a conocer el respectivo formato que el programa maneja para ello se explica como este se debe diligenciar, por ejemplo se deben establecer las cantidades, los costos unitarios, los costos totales de la materia prima y las cantidades que se entregan a cada artesano con el objetivo de establecer que producto este entrega a la hora de terminar con su labor de producción.	es importante que la comunidad continúe diligenciando el respectivo formato de control y gestión de materia prima, el cual le permitirá poseer los mecanismos de control, disposición y evaluación del estado de la materia prima y en que prioridad el grupo debe contar con los diferentes insumos de producción con el animo de responder de forma oportuna las necesidades del mercado .
		La comunidad no tiene experiencia en comercialización de producto artesanal por ende no tiene claridad sobre herramientas que fortalecen la venta del producto	Elaborar un catálogo comercial, listas de precios e imagen corporativa	Taller de definición de imagen corporativa, elaboración de catalogo comercial y listas de precios al por mayor y detal con el pleno conocimiento de las utilidades aportadas por la ventas de cada uno de los productos	Asesor Comercial	se realizo con la comunidad el respectivo taller de imagen corporativa y logotipo en articulación con el área de diseño, de este taller se logro obtener el nombre y el diseño del logotipo para el grupo, la imagen por el momento se encuentra en construcción por el área de diseño del equipo central. El grupo cuenta con el respectivo listado de precios describiendo la respectiva utilidad que este le genera, respecto a las estrategias de venta el grupo conoce de las herramientas de ventas, como tratar los diferentes tipos de clientes, como construir diálogos de ventas exitosos y como debe ser el comportamiento de un vendedor en diferentes escenarios.	Que la comunidad siempre tenga en cuenta las estrategias dictadas por parte de las asesorías comerciales respecto a las técnicas y habilidades en ventas

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		El grupo en la actualidad no tiene un plan de mercadeo que oriente su camino comercial	Definir el plan de mercadeo para el 2018 y 2019	Plan de mercadeo, definición de canales de comercialización, socialización y concertación del mismo	Asesor Comercial	Para la elaboración del Plan de Mercadeo Focalizado para la Comunidad se realizó inicialmente un diagnóstico desde el componente comercial y empresarial utilizando las herramientas como el DOFA y el lienzo Canvas, herramientas que permitieron obtener información desde el ámbito organizativo, administrativo y de mercadeo del grupo de artesanos da a conocer estos aspectos permite elaborar estrategias acordes a las necesidades del mercado y a la capacidad administrativa interna como grupo artesanal.	Es importante que la comunidad siga lo establecido en el plan de mercado, este documento fue socializado y aprobado por la comunidad, el cual será una ruta de acción para garantizar futuras relaciones comerciales y como garantizar el éxito de estas.
			Definir las estrategias para la comercialización de productos con base en las características de cada uno de ellos		Asesor Comercial		
		No existe hasta el momento bases de datos de cliente	Definir la herramienta para iniciar una base de datos comercial	Taller agenda de clientes y habilidades comerciales	Asesor Comercial	el grupo conto con la asesoría respecto a las habilidades en ventas y agenda de clientes, donde se dio a conocer diferentes formatos que el programa maneja como son: clientes potenciales, cita de rueda de negocio, base de clientes potenciales, seguimiento de ventas, entre otros.	potencial de clientes, en donde aparecen la información de tiendas de bisutería y accesorios como también establecimientos que prestan servicios de hospedaje, ya que dentro del perfil del cliente se estima que los principales compradores son turistas y extranjeros y el primer contacto de este segmento dentro de la cadena de valor de turismo son lo hoteles, por lo cual se anexa el listado de hoteles del municipio de Mocoa y Villagarzon.