



“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

ORGANIZACIÓN DE ARTESANOS CURARTE, CURACION, CULTURA Y ARTE- SIBUNDOY, PUTUMAYO

| | | |
|-----------------------|--|----------------|
| Comunidad: | ORGANIZACIÓN DE ARTESANOS CURARTE, CURACION, CULTURA Y ARTE- SIBUNDOY, PUTUMAYO | |
| Profesionales: | Desarrollo Humano: | ANGELA GALINDO |
| | Diseño y Producción: | ANGELA GALINDO |
| | Comercial: | ANGELA GALINDO |

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.

| Componente | Oficio/Técnica | EJECUCIÓN | | | EVALUACIÓN | | |
|--|----------------|---|--|--|-------------------------------|--|---|
| | | Situaciones identificadas | Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar) | Actividades | Encargado | Resultados | Proyecciones |
| DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE | | El grupo Curarte tiene un importante desarrollo en las líneas de producto tradicional, con exploración en cada una de sus técnicas, es importante tener en cuenta que por ser comunidad nueva aun no se han estudiado los temas referentes a Estándares y determinantes de calidad. | Introducir y aplicar los conceptos relacionados con estandarización de tamaños y determinantes de calidad, extraídos tanto de las determinantes reconocidas por la comunidad como por los reconocidos desde Artesanías de Colombia SA. | Talleres de determinantes de calidad y estandarización de tamaños en los productos tradicionales. | Asesor en diseño y producción | Se implementan determinantes de calidad, evidenciándose en los nuevos productos, además de establecer y aplicar formatos de medidas para ofrecer a los clientes medidas exactas. | Continuar con el proceso de estandarización en diferentes formatos |
| | | Desde la base tradicional la oferta de Curarte evidencia la cultura Camentsa de la cual proviene, pero no genera elementos identitarios que como grupo les de diferenciación en el mercado | Desarrollar dos líneas de producto basándose en la metodología de co-diseño con alto énfasis en exaltación de la técnica y manejo de Simbología | Talleres de co-diseño para determinar líneas de productos, talleres de aplicación de simbología y de graficación sobre producto. | Asesor en diseño y producción | Se defino y establecio el concepto de linea de producto ademas de identificarla dentro de los productos que la comunidad tiene como tambien se aplico simbologia tradicional sobre las nuevas lineas con graficacion anticipada. | Fomentar en la comunidad la aplicacion de linea de producto en todos los oficios aplicanado simbologia propia exaltando a un mas cada tecnica. |
| | | El color dentro del grupo corresponde a los lineamiento culturales para el manejo de este. | Aplicar paleta de color con base en producto y mercado objetivo | Taller de color según producto y direccionamiento del mismo, aplicación de tendencias en las líneas de innovación de la comunidad. | Asesor en diseño y producción | | |
| FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES | | Dentro de la oferta de productos han de implementarse mejoramiento en sistemas de cierres de bisutería y de sayos ofertados por la comunidad. | Generar acciones de mejoramiento para la líneas de bisutería y de tejeduría. | Taller de mejoramiento sobre acabados de productos tradicionales según su función . | Asesor en diseño y producción | Se logran trabajar y establecer cartas de colores de acuerdo a la funcion del producto y al mercado al cual va dirigido teniendo en cuenta tendencias de temporada y colores tracionales de acuerdo a l yage. | fortalecer el uso las paletas de colres de acuerdo a la funcion del producto, teniendo en cuenta colores de acuerdo a tendencias para salir de lo mismo de siempre y de todos. |
| | | La comunidad hasta el momento no tiene reconocida su capacidad de producción en cada una de las técnicas debido a la especialización de sus integrantes | Identificar la capacidad de producción de la comunidad en cada uno de los oficios que maneja la comunidad. Incluyendo los grupos anexos de madres y jóvenes a los cuales ha direccionado su transmision de saberes. | Diagnóstico de capacidad teniendo en cuenta los grupos anexos a el grupo focal. | Asesor en diseño y producción | | |
| | | El grupo Curarte ha implementado talleres de transmisión a veredas anexas al casco urbanos de Sibundoy | Complementar y estructurar los talleres de transmisión en oficios tradicionales tanto en el grupo focal como en los grupos anexos que maneja la comunidad | Talleres de transmision de oficios | Asesor en diseño y producción | | |
| GESTION PARA LA | | El grupo en la actualidad, no se encuentra formalizado dentro de ninguna figura empresarial | Concientizar respecto a las ventajas y opciones de formalización según las figuras establecidas | Taller de Formalización Empresarial | Asesor en social y comercial | Los artesanos reconocen las ventajas de lograr la formalizacion del grupo artesanal | Se propone desarrollar talleres sobre mentalidad empresarial proyecciones |
| | | 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 en social y comercial | El grupo artesanal Curarte conto con la asesoria en herramientas contables, donde se explico la importancia de llevar el registro del deber y del haber de forma ordenada y cronologica, el grupo lleva el respectivo registro. | Es importante que el grupo genere un reporte mensual de sus ingresos y egresos y de esta forma lerve un balance de perdidas y ganancias que le permitan evaluar el impacto de la actividad artesanal para el grupo Curarte. |

| EJECUCIÓN | | | | | EVALUACIÓN | | |
|---|--|---|--|--|--|--|--|
| Componente | Oficio/Técnica | Situaciones identificadas | Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar) | Actividades | Encargado | Resultados | Proyecciones |
| FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL | Oficio de Tejeduría: Plana y telar de chaquiras, Talla en madera y enchapado en chaquiras. | No se han creado comites 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 | Crear comites internos para vigilancia y control | Asesor en social y comercial | El grupo conoce los factores que influyen a la hora de establecer los costos de un producto, como tiempo de produccion, materia prima, costos indirectos, entre otros, de acuerdo a ello establecer el porcentaje de utilidad que se espera ganar sobre lo producido. | Es importante que el grupo evalúe la forma de incluir los precios de venta de sus productos, ya que actualmente establece un valor de \$40,000 por día laborado, lo cual duplica el valor actual del día laboral en Colombia, este valor hace que el precio de venta de los productos sean costosos, por ellos es importante el trabajo de sensibilización de precios justos para ambas partes |
| | | No se poseen herramientas contables que ayuden a controlar los inventarios, ventas, costos, utilidades y márgenes de utilidad de cada uno de sus productos | Hacer claridad en las ventajas en el uso de herramientas contables y dejar a la comunidad en condiciones de aplicarlas | Taller de herramientas contables | Asesor en social y comercial | Se implementan procesos de calidad donde se definen las funciones específicas de los productos, mejorando cierres, empates y uniones. | Continuar fortaleciendo el oficio de Tejeduría específicamente en bisutea y tejeduría en telar donde se permita continuar innovando en productos nuevos y con funciones específicas. |
| Por no haber tenido una amplia trayectoria comercial la comunidad no posee organigrama de trabajo, no son claras las acciones que se deben activar para el funcionamiento de la estructura organizativa | | Establecer un Organigrama especificando cada una de las acciones de quienes integran el grupo de trabajo | Taller para establecer el Organigrama según aptitudes de los beneficiarios | Asesor en social y comercial | Se define con el grupo el oficio que desempeña cada artesano de acuerdo al desempeño y conocimiento de este, ya que inicialmente todos hacen de todo, logrando asignar tareas específicas e identificar la capacidad de producción de acuerdo a cada técnica | Continuar trabajando de acuerdo al desempeño y manejo de la técnica hasta lograr especializarse en ellas y lograr productos de buena calidad y más competitivos en el 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 catálogo comercial y listas de precios al por mayor y detal con el pleno conocimiento de las utilidades aportadas por la venta de cada uno de los productos | Asesor Comercial | Con los espacios generados para transmisión de oficio se fortalecen los oficios tradicionales rescatando saber y conocimiento ancestral para ser aplicados en productos más contemporáneos los cuales lleven carga de identidad. | Seguir fortaleciendo estos procesos con la participación de toda la comunidad para que no se pierdan las tradiciones culturales y ancestrales. | |
| El grupo Curarte 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, socialización y concertación del mismo | Asesor Comercial | El grupo contó con la asesoría respecto a la importancia de la imagen comercial y logotipo, donde se explicó las formas, tipos, colores y demás aspectos que se deben tener en cuenta a la hora de establecer un logotipo que identifique y represente los productos del grupo artesanal curarte, es importante que en la marca se incluya el sello de Hecho a Mano, el cual fue otorgado al grupo por Icontec en alianza con la institución, este aspecto favorece a un más y respalda el producto, otorgando al cliente un producto 100% artesanal y aun más certificado, el grupo cuenta con una imagen corporativa definida y desde el equipo central contó con el apoyo en la elaboración del catálogo comercial. | la proyección con la marca es lograr el reconocimiento de la misma entre sus clientes actuales y potenciales y que se identifiquen con una marca que brinde cultura, tradición y ancestralidad a través de la medicina, ya que es este aspecto lo que representa el grupo artesanal. | |
| Por su reciente incursión en el mercado el grupo Curarte, no ha establecido estrategias claras de comercialización | | Definir las estrategias para la comercialización de productos con base en las características de cada uno de ellos | Asesoría en estrategias de comercialización según los diversos canales. | Asesor Comercial | De forma conjunta se elaboró el plan de mercadeo focalizado para el grupo de artesanos curarte, en el se plasman las estrategias de comercialización las cuales le permitirán posicionar los productos en el mercado. | Es importante que el grupo artesanal curarte siga la ruta de acción plasmada en el plan de mercadeo focalizado, ya que a través de estas acciones lograrán que se posicionen el producto en mercados actuales y potenciales. | |
| No se ha hecho una revisión de sistema de definición de costos y precios de venta | | Generar el modelo a seguir para la determinación de costos y precios de venta, teniendo en cuenta la competencia local en ferias y la competencia externa de otras comunidades. | Taller de definición de costos y fijación de precios de ventas | Asesor Comercial | | | |

| EJECUCIÓN | | | | EVALUACIÓN | | | |
|------------|----------------|--|---|--|------------------|---|--|
| Componente | Oficio/Técnica | Situaciones identificadas | Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar) | Actividades | Encargado | Resultados | Proyecciones |
| | | No existe hasta el momento bases de datos de cliente | Definir la herramienta para iniciar una base de datos comercial | Base de datos de clientes actuales y potenciales | Asesor Comercial | En el taller desarrollado sobre habilidades comerciales y taller de agenda y de clientes se logro dar a conocer como se debe persuadir a los clientes de acuerdo a que tipo de cliente que se pueden presentar, como establecer mecanismos de negociacion y lograr cerrar negocios. | es importante que los artesanos del grupo siempre tengan en cuenta las recomendaciones que se dicto en todas y cada una de las asesorias, esto con el fin de que sigan creciendo como grupo artesanal, así como obtuvieron un importante crecimiento durante la actual vigencia. |