

“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 "SACHA" Yunguillo Municipio de Mocoa Putumayo	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Susana Patricia Chicunque Agreda
	Diseño y Producción:	Laura Cajigas
	Comercial:	Angela Gonzalez

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		La comunidad ha perdido el oficio en las nuevas generaciones, es utilizado para su uso doméstico y cultural	Iniciar el proceso de fabricación de piezas tradicionales con estándares de calidad , con fines comerciales	Taller de rescate de productos, elaboración de primeros productos tradicionales con materiales de zona, taller de estándares de calidad y tamaños funcionales	Diseñador regional	Se logra establecer conceptos de líneas de productos, aplicación de referentes y tendencias, con el fin de generar propuestas de diseño comercialmente atractivas.	Desarrollar nuevas líneas de productos buscando la diversificación de los mismos, generar nuevas líneas de producto
		Se ha generado una aproximación a la identidad Embera	Fortalecer la grafía y expresión cultural en las piezas artesanales	Taller de simbología - taller de referentes, taller de evaluación de productos comercializables		Se logra que los artesanos tengan claros conceptos de color, degradados y combinaciones , Se establecen determinates y estandares de calidad para garantizar productos con mayor aceptacion en el mercado	Implementar y continuar con el l proceso de estandarización en los demás productos de la comunidad yeatablecer paletas de color de acuerdo a las tendenciad de temporada
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Perdida del trabajo de extracción de semillas, tintes naturales, extracción de madera para la elaboración de tambores	Fortalecer los conocimientos ancestrales en: Extracción de semillas,extracción de la pita vegetal hilado de ella.	Taller de tintes naturales. Manejo de los acabados de la semilla. Taller de manejo de la madera para tambores	Diseñador regional	Mediante la exploración y uso de la simbología de la comunidad inga se logra generar líneas de producto nuevas diversificando en el manejo de color e implemetando identidad cultural a los productos.	Explorar y conocer con mayor profundidad la simbología porpia para desarrollar nuevos productos
		No hay proceso de búsqueda a nivel de formatos o elementos diferenciadores	Creación de dos líneas de productos con énfasis en rescate	Taller de creatividad - Taller de diseño y evaluación-Fabricacion de prototipos		Se logra establecer estándares de medidas mas exactas dentro de cada oficio desarrollado por la comunidad, establecidos de acuerdo a la funcion y uso de cada producto	Fomentar e implemetar estandares de medidas sobre los productos que elabora el grupo tenieno encueta la necesidad de estos permitiendo mejorar los procesos productivos.
		No existe una idea de producción para eventos comerciales	Generar la organización en producción para elaborar el plan de producción	Plan de Producción		Se concientiza a la comunidad artesanal sobre la obtencion de la materia prima natural, donde garanticen la sustentabilidad de la misma y se generen cultivos para no afectar el bosque nativo	Generar alternativas de siembra y cultivo de las especies utilizadas para artesanía
		La comunidad no conoce sus tiempos de producción	Optimizar tiempos de producción para elaboración de productos tradicionales	Estudio de producción , para cada uno de los productos		Se desarrollaron talleres de terminados y acabados en cestería, bisutería y de jigras con el fin de ofrecer a los clientes productos de calidad garantizando durabilidad ademas de generar impacto en el mercado	Continuar implementando calidad en todos los productos que tabaje el grupo para lograr ingresar a nuevos mercados.
						Se realiza la actividad de trasmision de saber donde los mayores de la comunidad dan a conocer la tradición y cultura de su comunidad resaltando que se estan perdiendo las tradiciones , hablan sobre el significado delos productos tradicionales para ellos ,la importancia de los colores y su vestuario.	Generar mas espacios para que los jovenes se enteren de la importancia de la tradición y la cultura de su comunidad
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL					Asesor comercial	Durante la asesoría en el tema de registro contable , se logro que el grupo de artesanos de la comunidad Inga de Yunguillo, lleven el respectivo libro contable con sus debidos soportes como son facturas, recibos de caja , entre otros, en este libro se ingresan la información del debe y el haber, en forma cronológica, de acuerdo a lo explicado en la respectiva asesoría.	Que la comunidad continúe con el respectivo proceso se diligenciamiento del libro diario y que de forma mensual logre visualizar el reporte de perdidas y ganancias de acuerdo a los ingresos y egresos que se reporte al interior del desarrollo de la actividad económica.
		La comunidad no ha iniciado procesos organizativos	Dar a conocer los aspectos relevantes para su gestión empresarial	Taller de formalización empresarial		se asesoro a la comunidad respecto a la importancia de la formalización empresarial como requisito para la competitividad, al igual que las diferentes figuras de constitución, como sus deberes y derechos. Respecto a este proceso la comunidad manifiesta dar el paso de la formalidad empresarial, ya que consideran que el grupo debe contar con un nivel de madurez necesaria que le permita dar este importante paso.	Que para la vigencia 2019 se de continuidad al proceso de formalización para el grupo de artesanos de la comunidad, y que se logre llevar el respectivo proceso de formalidad empresarial.
						se logra establecer precios de venta de acuerdo a líneas de producción, es decir que se obtenga líneas de determinados productos, actualmente elaboran un solo producto por línea.	

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		El grupo en el momento no tiene un plan de mercadeo que oriente su camino comercial	Definir las estrategias para la comercialización de productos con base en las características de cada uno de ellos	canales de comercialización, socialización y concertación del mismo	Asesor Comercial	en DOFA y en lienzo Canvas, herramientas que permitieron obtener información desde el ámbito organizativo, administrativo y de mercadeo del grupo de artesanos de la comunidad Inga Yunguillo, conocer estos aspectos permite elaborar estrategias acordes a las necesidades del mercado y a la capacidad administrativa interna como grupo artesanal	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.
		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.	la comunidad cuenta con una base 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.