



“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:	ARTESANÍAS YAJA- BELALCAZAR		
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Alejandra Cardenas	
	Diseño y Producción:	Doryeth Lorena Jiménez	
	Comercial:	María Camila Díez	

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		Se identifica que en la comunidad existe un reconocimiento de la simbología propia, sin embargo existen casos en que los símbolos no son reconocidos por todo el pueblo. Por ello se hace necesario profundizar en el rescate cultural a través de la simbología y los posibles diseños que pueden nacer de ahí	Perpetuar la simbología propia a través de la actividad artesanal a la par que se promueve la innovación de los diferentes productos	Taller de desarrollo de producto con énfasis en rescate cultural de la simbología y la innovación de las líneas de producto	Asesor de diseño y Asesor Social	Se realizó banco de datos de simbología aplicada en crochet para la elaboración de productos	la comunidad tiene como compromiso seguir ampliando la base de datos p
		Se hace manejo en simbología que ha de ser enriquecida por el proceso de composición para la aplicación simbólica de la comunidad.	Abrir posibilidades a la aplicación de símbolos tradicionales elaborados por el grupo Yaja	Taller de simbología aplicada a producto		las líneas elaboradas por las artesanas tinene un gran peso simbólico	seguimiento de los procesos
		En los productos encontrados en comunidad, se evidencia manejo de paleta tradicional con tintes naturales.	Fortalecer el uso de paletas de color tradicional y procesos de innovación que contemplen colores de tendencia actual	Taller de color		Se realizó transmisión de saberes con taller de tinte naturales donde se rescató conocimientos de tinturado en fibras	se quiere que la comunidad no solo tinte sin que tambien sepa interpretar las combinaciones posibles
		En la comunidad con base en técnica se encuentran posibilidades de diversificación de producto	Ampliar la oferta comercial del grupo , mediante el desarrollo de dos líneas de producto y un producto para colección nacional	Taller de co diseño, taller de creatividad, taller de desarrollo de producto		se elaboró dos líneas de productos y el producto de la colección nacional en los talleres de codiseño diversificando el producto en cuanto a tamaños , y calidad	que se mantengan los parametros de calidad sin perder la esencia cultural
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		La comunidad cuenta que las y los jóvenes no se encuentran tan interesados en la actividad artesanal. Por ello se estima que las técnicas artesanales conciernen a las mayores y las adultas	Fortalecer la actividad artesanal y sus respectivos oficios y técnicas en las generaciones más tempranas	Taller de fortalecimiento artesanal con énfasis en técnica. Este taller puede ser direccionado por las maestras artesanas para incluir a las distintas generaciones. Taller de transmisión de saberes.	Asesor de diseño y Asesor Social	el resultado de la trasmisión de teñidos obtuvo muy buenos resultados en la comunidad interesando a mas personas a hacerlo	motivar a las artesanas a seguir transmitiendo sabees de tecnica , simbología y color
		La comunidad ha desarrollado productos teniendo en cuenta estándares de medida propios y determinantes de calidad que se trabajan de manera inconsciente por las artesanas	Unificar los estándares de medida y las determinantes de calidad de cada uno de los productos para su mejoramiento	Talleres de estandarización de medidas y de determinantes de calidad	Asesor de diseño y producción	la calidad e los productos tuvo un incremento para las cuetanderas , sombreros y mochilas	seguimiento del proceso
		Las artesanas del grupo manejan aplicación de tinturado en especies naturales	Fortalecer los procesos de tinturado y ampliar los colores , con base en la socialización de conocimiento de las artesanas	Talleres de tinturado y de ampliación de posibilidades	Asesor de diseño y producción	elaboración de carta de color con los colores obtenidos en el taller	diversificación del producto
		Se conoce la capacidad productiva de la comunidad pero aún no se han planteado estrategias para el aumento en productividad.	Incrementar la productividad en un mínimo de 15 %	Análisis profundo a el proceso productivo para optimizar tiempos teniendo en cuenta: moldes, herramientas, pre concepción de diseño, materias primas y habilidades a fortalecer mediante talleres	Asesor de diseño y producción	se incremento la productividad en sombreros . Cuetanderas y mochilas con buenos estanders de calidad	Lograr que se incremente la productividad manteniendo la calidad

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Tejeduría (crochet y telar)	La comunidad no tiene formalizada la empresa como Artesanías Yaja. Este emprendimiento ha nacido como uno promovido por la líder Florinda Chávez. La comunidad pide entonces formalizarse en torno a dicho proceso	Formalización empresarial y capacitación en torno a los proyectos productivos y de mercado	Taller de formalización empresarial	Asesor comercial	Se desarrollo el taller de formalización empresarial, donde se definió la Estructura Organizacional, Manual de funciones, descripción de cargos y se realizaron nombramientos de la junta directiva y la asamblea general de asociados.	De acuerdo a las necesidades del grupo, se implemento un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado. Se diligencio el formato hasta la fecha
		No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de materia prima		De acuerdo a las necesidades del grupo, se implemento un formato de gestión de materia prima, el cual contiene toda la información de entrada (compra de materia prima), salida (entregada al artesano), valor adeudado, y producto terminado. Se diligencio el formato hasta la fecha	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro de gestion y control de materia prima estable y solido, que permita llevar un control del material del grupo, y que permita hacer un seguimiento de manera constante.
		La comunidad no realiza registro contable	Definir un proceso de registro de contabilidad formal	Taller de registro contable		Se desarrollo el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables del grupo artesanal el Cabuyo, se definió el responsable. De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se crearon tres (3) cuentas contables: Ventas, Fondo comunitario y Apoyos económicos. Se entregan los formatos para el libro diario de contabilidad, y se diligencio a 17 de Agosto de 2018.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro contable estable y solido, capaz de hacer un seguimiento de manera contante, a traves de un informe mensual.
		No se maneja inventario de productos.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios		Se desarrollo el taller de inventario de producto terminado, ofreciéndole a la comunidad una herramienta de gestión que les permite conocer la cantidad de producto que tienen para asistir a ferias o responder a clientes, y de igual manera conocer el valor en dinero que poseen en producto. Se diligencia el formato a fecha del 07/09/2018, donde se identifica que el grupo cuenta con un total de 43 unidades de productos, valorado en \$ 4.225.000. Se anexa formato de inventario de producto terminado.	Diligenciar el formato a corte de 30 de Noviembre de 2018, con el fin de conocer el inventario existente para la participación del evento central del programa: Expoartesánias en Bogotá.
		Existe poca claridad en la definición de precios de venta para los productos.	Establecer una metodología de costos que permita asignar el precio de venta al producto.	Taller de costos.			
		El grupo no cuenta con fondos que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional.	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			
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor social	Se dicto el taller de costos donde se Identifico la línea de productos, se referencio y se describió el producto. Se identificaron 3 líneas (mochilas-cueterandera-sombreros), un total de 16 productos, los cuales se Costearon, y se definió el precio de venta, conociendo con claridad la utilidad de los productos.	El costo y precio de venta aumenta anualmente teniendo en cuenta el aumento del valor de la mano de obra y el alza de los materiales
			Definir las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo).	Taller de Proyecciones	Asesor social		
		Aunque la organización del pueblo Nasa - Pérez es un referente socio cultural, las artesanas reunidas en Artesanías Yaja dicen que este emprendimiento es el primer acercamiento al mercado en niveles mucho más altos. Por ello piden asesoramiento en el componente organizativo interno para fortalecer y consolidar el proceso.	Afianzar el proceso productivo y las responsabilidades	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades.	Asesor social	Se dicta el taller de fondo comunitario, como una estrategia para el fortalecimiento interno del grupo, en cuanto a que es un fondo económico que permitirá financiar la participación del grupo en eventos comerciales artesanales. Mediante acta de reunión se define que el 5% de la venta de un producto se destinará al fondo comunitario, el cual servirá como capital para diferentes actividades productivas como: asistencia a ferias, compra de materia prima y/o transmisión de saberes.	Al finalizar el año 2018 el grupo logre ventas por valor de \$ 1.000.000, los cuales de destinarían en su totalidad al fondo comunitario
		Afianzar y promover los liderazgos en el grupo	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo	Asesor social			
		Consolidar el proceso de Artesanías Yaja como un grupo fortalecido y en asociación	Taller de asociatividad	Asesor social			
		Artesanías Yaja nunca ha participado en ferias o eventos nacionales. Tampoco cuenta con agenda de clientes	Consolidar el proceso de Artesanías Yaja para que entre al mercado como un grupo fortalecido	Taller de habilidades en ventas		Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se desarrollaron 2 actividades practicas: la primera consta de hacer una dramatización entre cliente (se asigno una tipología de cliente) y vendedor, El objetivo del ejercicio era analizar y evaluar la reacción del "vendedor" frente al tipo de cliente, y de esta manera se establecieron acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes. La segunda consta de entregar unos elementos limitados y armar una figura, de esta actividad se pudo concluir que no hay un líder en particular, debido a que todos los miembros participaron activamente y aportaban ideas, lo cual resulta ser una ventaja para el grupo ya que todos cuentan con un perfil líder, buena cualidad para lograr ser un buen vendedor.	Participar por lo menos en un evento comercial en el año 2018, para medir sus habilidades y resultados en ventas
		El proceso de comercialización es a través de sistema de pedido y/o voz a voz	Fortalecer las capacidades y habilidades en ventas del grupo de artesanos.				

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADERO		El grupo de artesanas no posee una base de datos de clientes potenciales que permita construir relaciones comerciales a largo plazo	Establecer una agenda de clientes potenciales y realizar el seguimiento comercial.	Taller agenda de clientes.	Asesor comercial	De desarrolla el taller de agenda de clientes, donde se identifican 6 clientes potenciales, los cuales surgieron de la participación del grupo en los eventos de Medellín y Pereira. Se diligencia un formato de listado de clientes con los datos básicos de los contactos. Se realiza el seguimiento a 2 clientes, uno realiza una compra, el otro sigue en seguimiento.	Hacer seguimiento el 15 de Diciembre de 2018
		La comunidad no cuenta con un canal de difusión de sus productos, actualmente no posee una red social, no cuentan con página web ni un catálogo de productos para promocionar sus creaciones y posicionar su marca.	Crear un canal de difusión de sus productos, establecer un catálogo de productos, diseñar una imagen corporativa y una estrategia de posicionamiento de marca.	Taller redes sociales / posicionamiento de marca		Crear un canal de difusión de sus productos, establecer un catálogo de productos, diseñar una imagen corporativa y una estrategia de posicionamiento de marca.	Al finalizar el año 2018 el grupo logre duplicar sus seguidores (a 50), y debe realizar por lo menos una publicación a la semana
		Dentro de la cadena de valor del sector, la comunidad posee una fuerte debilidad en el eslabón de la comercialización	Establecer canales de comercialización alternativos que le permita a los artesanos cobrar un precio mayor y generar mejores ingresos, así como fortalecer sus procesos comerciales con diferentes clientes en relaciones a largo plazo.	Taller plan de mercadeo y canales de comercialización		Se dicta el taller de estrategias y canales de comercialización, donde se definen las siguientes 2 estrategias: 1. Comercialización en hoteles: Teniendo en cuenta que los hoteles reciben visitantes y turistas permanentemente, la estrategia de comercialización es realizar un contacto con los principales hoteles de las principales ciudades del país, con el fin de enseñar una propuesta, la cual consta de exhibir los productos artesanales mediante vitrinas en los sitios más concurridos por los huéspedes (Recepción, restaurante, piscina). 2. Catálogo de productos: para difundirlo a través de redes sociales, whatsapp y correo electrónico	Al finalizar la vigencia 2018, el grupo debe tener identificado por lo menos 2 hoteles po ciudad.