



“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:	Resguardo Kokonuco Genaro Sánchez- CAUCA- POPAYÁN	
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	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		<ul style="list-style-type: none"> En lo relacionado con diseño y desarrollo de producto, se hace énfasis en la necesidad de rescatar e innovar más con las líneas de producto, ya que los excelentes resultados de la vigencia anterior en la materialización del territorio (como lo es el caso del armadillo y el volcán de Puracé) trajeron consigo el anhelo de representar más simbología y cultura propia. 	Talleres de co diseño para la conformación de líneas de producto, con expectativa de dos líneas cada una con una cantidad de tres productos. Taller de aplicabilidad simbólica en producto tradicional. Taller de color, paletas tradicionales y contemporáneas. Talleres de modulación y descomposición de las piezas existentes para modificaciones a nivel formal.	Representar simbología propia y cultura ancestral innovando en el diseño artesanal	Asesor de diseño	las líneas de productos presentadas representan la simbología de la zona, se diversificaron dando otros formatos a los productos	Se quiere que la comunidad siga trabajando en sus productos y en las nuevas líneas
		La evolución de la vigencia anterior fue notable, a nivel de grafías en productos	Taller de manejo de gráficas con aplicación de color	Establecer el juego cromático entre grafía y manejo de color para dar reconocimiento y diferenciación al grupo artesanal	Asesor de diseño	la comunidad aun tiene dificultades en el manejo del color, se trabajó con la paleta de color manteniendo las tonalidades con otras aplicaciones	seguir trabajando con las grafías para lograr diferenciación con los otros grupos
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		<ul style="list-style-type: none"> El fortalecimiento de las técnicas y los oficios, aún con un grupo consolidado, se puede dar a través de talleres y/o capacitaciones encaminadas a la transmisión de saberes con profundización en el quehacer artesanal 	Taller transmisión de saberes con énfasis en el quehacer artesanal	Fortalecer el oficio y la práctica artesanal desde su materialidad hasta su valor socio-cultural	Asesor de diseño en conjunto con asesor social	La transmisión de saberes en base al telar ya que en estos pueblos se está perdiendo el oficio	relajación de mas talleres de telar con el grupo artesanal que les sirven ahora mejorar las gasas de sus productos
		La comunidad ha de generar opciones para incrementar la productividad, ya que la relación de precio es alta con respecto a la oferta de las demás comunidades	Análisis a proceso productivo para generar acciones en cuanto a estándares preconcebidos en moldes, orden productivo. aumentar tiempos de producción con base en transmisión y práctica del oficio	Hacer un aumento en productividad que se mayor al 15 % de su capacidad actual	Asesor en diseño y producción	Se hizo un aumento de la producción del 20% con respecto a lo que se venía trabajando	se quiere que el porcentaje de producción aumente
		No hay en la comunidad un comité de calidad, que haga notar a tiempo los errores en tejeduría que se presentan en proceso	Conformación de comité de diseño	Hacer control desde territorio de calidad para evitar que lleguen a feria productos que no cumplen con los parámetros establecidos	Asesor en diseño y producción	se estableció en la comunidad un comité de calidad, los productos para ferias van con mejores acabados	mantener estándares de calidad para todos los procesos productivos
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		El resguardo de Kokonuco es una comunidad de seguimiento, por lo mismo ya se encuentra adelantado su proceso de formalización empresarial. Sin embargo, al ser ésta su última vigencia con el programa, se recomienda asesorar y/o capacitar en torno a la permanencia empresarial sin apoyo directo del programa de fortalecimiento productivo y empresarial. Además es necesario que se siga capacitando en torno a los inventarios y la destinación de rubros. Por otro lado la comunidad requiere de mayor conocimiento en la gestión de la	El emprendimiento del resguardo Kokonuco debe permanecer aún cuando la intervención institucional de Artesanías de Colombia no esté presente. Por ello, el gran objetivo es que la empresa permanezca a partir del trabajo autónomo y colectivo.	Taller de inventarios Taller de Gestión de Materia Prima Taller de Registro Contable	Asesor comercial	Se desarrolló el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables de la comunidad Kokonuco. De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se identificaron cuatro (4) cuentas contables: Fondo comunitario, Apoyos económicos, Ventas, Materia Prima. Se socializa el formato de inventario y se diligencia con los productos aprobados por el área de diseño, se identifica que cantidad de producto tienen y que valor tiene su inventario	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuenta con un registro contable estable y sólido, capaz de hacer un seguimiento de manera contante, a través de un informe mensual. 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.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejeduría (crochet, telar, entrelazado manual)	requiere de mayor asesoramiento en la gestión de la materia prima con el fin de tener un panorama de más proveedores comerciales tanto externos como de la comunidad. Finalmente se identifica el carácter informal que se le da a la contabilidad y como necesita estar más consolidada en el grupo.				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 gestión y control de materia prima estable y sólido, que permita llevar un control del material del grupo, y que permita hacer un seguimiento de manera constante.
		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018.	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.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Equipo Social	Reflexión sobre los descuidos que han tenido como grupo al darle continuidad a los compromisos pactados en la primera fase del proyecto	Se comprometen a realizar la tarea de planeación del ejercicio de transmisión de saberes a la comunidad invitada del pueblo kokonuco. El grupo se sintió confrontado a la hora de hacer evaluación del proceso, hubo dos personas que no aceptaron el que se le motivara a la acción, y argumentaban sus descuidos como grupo. Cabe mencionar que la mayoría de integrantes del grupo, hace parte de las protestas que se vienen gestando en las vías del Cauca, por tanto, se les siente y se evidencia residuos de su energía contestataria frente a la situación del departamento.
			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 productiva.	Taller de Proyecciones	Equipo Social	El grupo desde la comunicación asertiva hizo una evaluación realista sobre la situación del grupo y presentó alternativas para su mejoría.	El grupo se compromete a seguir y cumplir con el compromiso al 30 de Octubre para la participación en expo artesanías 2018. El grupo dio muchas de sus percepciones de manera subjetiva, se les hace el llamado a que evalúen su capacidad y con ello lleguen a acuerdos realistas.
		• Frente al desarrollo organizativo, la comunidad proyecta un grupo fortalecido aún sin presencia institucional, pues esta vigencia es su último año en el programa de fortalecimiento empresarial de Artesanías de Colombia. Por ende demandan apoyo en el componente socio-organizativo para que el grupo tenga un proceso permanente y continuo. • La comunidad identifica que los más jóvenes no se encuentran interesados en los oficios artesanales, por ello se recomienda un taller de transmisión de saberes y prácticas artesanales con énfasis en simbología, rescate cultural y nuevos liderazgos en este campo.	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo	Organizar y agendar los momentos de reunión entre maestros artesanos y beneficiarios para conseguir la producción óptimo.	Equipo Social	Reconocimiento del comité de calidad. Reconocimiento de la importancia de asistencia a ferias. División de funciones y responsabilidades para hilar la materia prima.	Se comprometen a mejorar la autogestión y con ello la asistencia a las ferias. El grupo base precisa de un mayor fortalecimiento por parte del compromiso de todas en la autogestión
Taller de transmisión de 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.	Equipo Social					
		Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades.	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo para fortalecerlo sin presencia institucional	Equipo Social	Proyecciones a cerca de qué va hacer el grupo con la culminación del programa, la materia prima que les queda, donde van a vender las mochilas o artesanías que tienen.	El grupo no quiere asociarse por el momento, solicitan en la reuniones que hará el cabildo, apoyo para la continuidad del grupo en materia de apoyo el alimentación y transporte, además de continuar con el espacio físico. Quedan con la tarea de hacer cartas para ello.	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		<ul style="list-style-type: none"> El grupo pide asesoramiento para crear agendas de clientes fijos al no contar con ventas fijas en su proceso. La comunidad posee imagen corporativa y comercial que hacen alusión al armadillo. Animal representativo del pueblo Kokonuko. 	Asesoramiento para la construcción de una agenda de clientes	Taller de Habilidades en Ventas Taller de Agenda de Clientes Taller de Costeo y fijación de clientes Taller de Imagen corporativa (Catalogo de productos)	Asesor comercial y Diseño (Asesoría para diseño de catalogo)	<p>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.</p> <p>Se desarrolla el taller de costos, fortaleciendo la organización interna, se logró costear la línea de mochilas con base en lana natural e hilo industrial; el costo del producto se compone de mano de obra, materia prima y descuento de fondo comunitario. Se definio un pago fijo de mano de obra dependiendo el tamaño de la mochila. Se establecio la lista de precios, conociendo con exactitud la utilidad del producto.</p>	<p>Aplicar las tecnicas aprendidas en los proximos eventos comerciales.</p> <p>Durante los eventos comerciales invitados (Bucaramanga y Bogota), dar cumplimiento con la tabla de precios entregada</p>