



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:	Comunidad Porvenir - Resguardo Indígena Paujil	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Santiago Patiño
	Diseño y Producción:	Johana Villada
	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.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Se evidencia un bajo conocimiento de los aspectos simbólicos y ancestrales con que cuenta la comunidad. Aspectos importantes para tener en cuenta en el desarrollo de talleres de creatividad por referentes, como insumos para el desarrollo e nuevas propuestas de diseño	Ampliar la oferta de productos , al igual de general identidad como grupo artesanal indígena	Taller de Identidad Curripaco y referentes. <i>Transmisión de saberes, de Identidad Curripaco.</i>	Asesor diseño Asesor social	Se realiza un taller de transmisión de saberes a cargo de la señor Estela Gómez, quien cuenta diferentes historias de la zona. Las historias permiten sensibilizar a los miembros del grupo en plantear nuevos referentes creativos, al igual fortalecer los lazos identitarios al interior de los miembros de la comunidad.	Se debe de realizar talleres en construcción de referentes, para fortalecer los procesos creativos para el desarrollo de los productos. • Enfocar durante la próxima vigencia la transmisión de saberes, si el grupo así lo desea, en la realización de algunos objetos que las mujeres identifican han dejado de elaborar como el sebucán, los canastos para recoger la yuca e identificar qué tan posible es la recuperación de los saberes y habilidades asociados al trabajo con el barro y la talla de madera –oficios identificados en el grupo, aparte de la cestería en chiqui chiqui-
		Para ampliar las alternativas de producto e introducir al grupo a las expectativas de un mercado local y regional. Se debe de plantear, variaciones de ofertas de producto que se pueden obtener desde el tamaño, uso, función y micro ambientes.		Taller de Co-diseño creatividad en el desarrollo de nuevos productos. Tendencias.	Asesor diseño	La comunidad identifica la importancia de categorizar su producción a partir de líneas de producto, de acuerdo a la función y espacio donde se usara su producto. A partir del taller de líneas de producto, se han generado un promedio de 6 propuestas nuevas de productos, enfocadas en la explotación de formatos y texturas.	Para el proximo año se debe de afianzar de nuevo los talleres de construcción de líneas de producto y talleres de codiseño, que garantice la innovación y la ampliación de nuevos productos dentro de su oferta comercial.
				Taller de líneas de producto	Asesor diseño	Los talleres permitieron que la comunidad apropiara e identificara las diferencias de desarrollo productivo a partir de los diferentes clientes que se pueden encontrar en el mercado. Es diferente el comprador de la zona al nacional, motivo por el cual los productos y formatos deben de enfocarse a las necesidades de los clientes.	Afianzar los parametros conceptuales de conformación de producción, no solo desde el seguimiento de la calidad, sino desde la consolidación de pequeñas colecciones para ser ofertadas en los diferentes eventos comerciales en los que participa la comunidad.
				Taller de Creación de Matriz de Diseño para la comunidad.	Asesor diseño	A partir de los diferentes talleres de codiseño e identificación de líneas de producto, la comunidad apropia la importancia de organizar la producción de acuerdo a criterios propios que los identifiquen, tipo de producto, exhibición y precios	
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O	Cestería en Rollo en	En general, el grupo se encuentra en un punto intermedio de dominio del oficio de cestería en rollo en chiquichiqui, sin embargo se necesita llegar a unificar los procesos de elaboración para garantizar los procesos productivos. Dentro del grupo se evidencia otros tipos de oficios a menor escala y de	Mejorar las técnicas de tejido y unificar los procesos productivos de elaboración de las piezas	Taller de calidad y reforzamiento en estandarización de medidas. <i>Transmisión de saberes, taller en mejoramiento de tejido en rollo.</i>	Asesor diseño	Se definieron parametros de calidad en las diferentes puntadas, grosores del alma de cauero al tamaño de los productos, grosores de las fibras, tejido en el inicio, remates y acabados de las piezas. La comunidad por cuenta propia, revisa los parametyros de calidad contruidos dentro del grupo y las medidas de los productos estabecidas, permitiendo garantizar la producción y la estandarización de precios.	Realizar un seguimiento riguroso de los parametros de caliad contruidos con la comunidad, al igual de afianzar la estandarización de emdidas para cada uno de los productos definidos dentro de la liesta y catálogo de producto.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
TÉCNICAS ARTESANALES	Chiquichiqui	tipos de oficios a menor escala y de nivel elemental, que pueden ser tomados en cuenta par futuras ofertas de producto a sus clientes, al igual de ampliar la capacidad productiva y variación de la oferta artesanal en los oficios de <i>tejidos en cumare y talla en madera</i> .	Aumentar la oferta de productos, por medio de la ampliación del desarrollo y apropiación de nuevos y técnicas propias del pueblo Curripaco	Transmisión de saberes de exploración de otras técnicas artesanales, de acuerdo a las desiciones internas dentro del grupo.	Asesor diseño	Se realizó un taller en técnica de tejido en crochet en cumare, realizado por Jenny Aponte. Adicional se diataros talleres de control de calidad y revisión de productos por aprte de los artesanos encargados en el seguimiento de los aprametros de calidad y estandarización de medidas.	Realizar talleres de transmisión de saberes donde se afiance la los oficios principales y compelmanatrios identificados en al comunidad (tejido en rollo en chiquichiqui y cumare)
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		Proceso de formalización, organizar estatutos y presentación en la Cámara de Comercio de Puerto Inirida	Conformar la Asociación , como estrategia organizativa y de compromiso productivo, económico y administrativo de los integrantes del grupo artesanal	Acompañamiento en la formalización de la Asociación de Artesanos Indígenas de la Comunidad de Porvenir.	Asesor Comercial Asesor Social Asesor Diseño	Se realizó un taller de asociatividad en el que se conformaron los comités de 1) producción y calidad, 2) diseño y 3) comercial, encargados de estar pendientes de que el grupo esté en la capacidad de satisfacer la demanda de productos con los que deben participar en las diferentes ferias; de explorar nuevas líneas de diseño; de manejar redes sociales y de participar en eventos comerciales de manera independiente.	Es importante hacer un seguimiento de la apropiación que ha hecho la comunidad de las funciones respectivas de cada uno de los comités.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		La comunidad aún no cuenta con una estructura organizativa, que garantice roles, que ayuden a empoderar y ejecutar las diferentes dinámicas de desarrollo, social, productivo y administrativo.	Establecer nuevos liderazgos y roles dentro de los miembros de la comunidad, que posibiliten el fortalecimiento y crecimiento del capital humano interno dentro de la comunidad de Porvenir	Taller organizativo de roles y actividades puntuales.	Asesor Social Asesor Diseño	Se realizó un taller de autodiagnóstico en el que se reconoció la importancia de hacer talleres de transmisión de saberes para identificar la fibra de calidad, en los lugares de venta de la misma. También se hizo un taller de árbol de talentos que buscó identificar habilidades diferenciales en las integrantes del grupo, con el fin de que estas apoyen de manera más concreta a la líder.	Se considera importante hacerle un seguimiento a la transmisión de saberes en torno a la calidad de la fibra del chiqui chiqui. También es relevante durante la próxima vigencia que el grupo haga un FODA de su trabajo en equipo para establecer nuevos compromisos.
				Taller de liderazgo	Asesor Social	Durante la vigencia no se realizó un taller de liderazgo como tal, aunque se fortaleció a la líder artesana Ana Gladys, en cuanto a la importancia de asumir su papel y no delegar la mayoría de sus funciones a su esposo -aunque sí apoyarse en él-.	Se deben realizar talleres de liderazgo y que refuercen la importancia de la mujer (y su papel de líder) dentro de la cultura curripaco.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Al ser un grupo nuevo, las expectativas comerciales son muy amplias, motivo por el cual se requiere en primer lugar el acompañamiento para concretar la creación de la asociación e impulsar al grupo a estrategias que consoliden las demandas del mercado. En este caso, identificar inventarios de producto , costos unificados y estrategia que brinde herramientas para que ellos puedan ofrecer sus productos en otras estancias.	Asumir como grupo de desarrollo productivo artesanal, acciones, administrativas, contables y comerciales, que impulsen el orden y las ventas dentro del mercado regional y nacional	Taller de costeo	Asesor Comercial	El grupo de Porvenir no contaba con una estructura de costeo para calcular el precio de venta de sus productos, lo que inflúa en la baja capacidad de negociación con proveedores a nivel nacional; junto con el asesor se contruyo la lista de precios de las diferentes líneas del grupo, teniendo claramente distinguido el precio de venta al publico, precio de venta al mayorista y la capacidad de producción mensual.	La comunidad se comprometió a realizar la actualización de sus listas de precios de forma anual.
				Taller de manejo de inventario y referencias	Asesor Comercial	La comunidad de artesanos no contaba con referencias de sus productos ni codificación de artesanos, dentro del taller se realizó la codificación de referencias y artesanos para facilitar y mejorar el control de inventarios.	El grupo comprendió la forma de realizar la codificación y se comprometió a realizarla cada vez que surja una nueva línea.
				Taller de herramienta de negociación y búsqueda de clientes	Asesor Comercial	Se realizó un taller practico enfocado en el fortalecimiento de las capacidades de negociación de los artesanos, en el cual se cuentan con retos que deben enfrentar para realiza un negocio.	El grupo ha mejorados sus destrezas de negociación, debido a la implementación de las listas de precios y al catalogo diseñado.