



“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:	MASSÁI QUIBDO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Ray Rodríguez
	Diseño y Producción:	Wilmer Rolando Lopez
	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
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		No hay una definición clara en cuanto a desarrollo de productos y estos están determinados principalmente por las festividades	Determinar junto con las artesanas las categorías de sus productos según su función y determinar cuáles se vana fortalecer	Taller de Co-diseño y definición de producto	EQUIPO DE DISEÑO	Se avanza en la definición de las líneas de producto y la técnica a trabajar con la comunidad	Generar nuevos productos partiendo de las técnicas y oficios de la comunidad, definir líneas de productos, fortalecer los mismos buscando identidad del grupo
		Falta de experimentación de nuevas formas y apliques con los retazos de tela.	Generar nuevos productos a partir de la experimentación de nuevas formas y texturas. Diversificar los productos existentes	Taller de líneas de producto, Taller de creatividad enfocado a la experimentación de formas y texturas para generar nuevos productos	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra desarrollar muestras y pruebas con los materiales trabajados con la comunidad para el desarrollo de productos.	Generar exploración continua de experimentación que permita la evolución de los productos de la comunidad
		Tienen imagen gráfica	Desarrollar una imagen gráfica acorde con la actividad artesanal y los productos que realizan.	Taller de creatividad enfocado a la obtención de una imagen gráfica	EQUIPO DE DISEÑO	Se Logro tanto obtener una imagen representativa para el grupo, partiendo de los requerimientos de la comunidad.	fortalecer a través de la imagen gráfica el proceso económico del grupo
		Malos acabados principalmente en las uniones de piezas de productos elaborados a partir del patchwork y enrollado de tela.	Mejorar los acabados en las uniones y terminados en general de los productos	Taller de fortalecimiento tecnico en acabados	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra la implementación de plantillas de corte según el caso, dejar de usar pegamentos que afecten la calidad de la tela y mejorar las uniones	Hacer seguimiento y mejorar constantemente el tema de acabados, con el fin de lograr productos de calidad
		Productos con poca identidad no se identifican referentes	Generar productos que manejen un lenguaje y diferenciación desde el referente cultural de la comunidad y teniendo en cuenta tendencias del mercado	Taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra hacer énfasis en la importancia de desarrollar productos diferenciales a través del uso de referentes propios de la comunidad, ya sea geográficos, dela biodiversidad, tradicionales, etc.	Consolidar la identidad del grupo como grupo NARP de manera que eso se vea reflejado en productos con mayor valor cultural.
		Hace falta reforzar el tema de acabados en los productos, principalmente en la técnica de patchwork y enrollado de tela.	Generar determinantes de calidad que permitan el desarrollo de productos con buenos acabados. Hacer selección de materia prima según el producto a elabora.	Taller de determinantes de calidad	EQUIPO DE DISEÑO	Establecer determinantes de calidad en el proceso productivo de productos	Estandarizar procesos y productos teniendo en cuenta parámetros de calidad.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Bisutería		Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Asesor Social	Se motivó el diálogo al interior del grupo para reconocer todos los actores entidades y dimensiones de la cadena de producción artesanal	Se espera que el grupo mantenga conciencia sobre su situación como grupo artesanal. Se espera que exploren las oportunidades de mejora planteadas
		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Taller de Proyecciones	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo).	Asesor Social	Se identificaron los objetivos del grupo	Se espera que el grupo trabaje alineado con los objetivos planteados.
		Existen referentes culturales en el saber popular que pueden ser trabajados para implementaciones en productos.	Taller de referentes e iconos populares	realizar un trabajo de investigación sobre referentes culturales y con esto desarrollar productos que tengan un significado para ellos como comunidad.	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción	Se identificaron los referentes propios del grupo, la exploración se dio con los significados del colorido del pueblo afro	La proyección es que el grupo apropie los productos y los significados entorno a la labor artesanal con el fin de realizar la identidad
			Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.	Asesor Socio-organizativo	Se identificó la estructura y las dinámicas organizativas que intervienen en la producción artesanal. Se fortalecieron las capacidades socio organizativas del grupo	Se espera que el grupo mantenga las estructuras planteadas y fortalezca los roles. Se haga seguimiento a las responsabilidades
		Es una comunidad que se encuentra en el Nivel 2. Están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y requieren acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. No se encuentran organizados como grupo artesanal, ya que cada quien desarrolla los productos de forma	Taller de asociatividad	* Presentar modelos organizativos * Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos	Asesor Socio-organizativo y Asesor comercial	Se presentaron modelos asociativos. El grupo no se cuenta en fase de formalización	Se proyecta que el grupo se consolide en su base organizativa, respete roles y responsabilidades.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		desarrolla los productos de forma independiente y no hay reconocimiento como grupo artesanal		Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	Se proporcionaron herramientas para la identificación de habilidades y liderazgos	Se espera que el grupo mantenga las estructuras planteadas y fortalezca los roles. Se haga seguimiento a las responsabilidades
		Se identificó la necesidad de afianzar los conocimientos en torno al oficio y procurar la transmisión de estos saberes del mismo.	Transferir conocimientos adquiridos al grupo y a los jóvenes a través de las experiencias de los maestros artesanos para fortalecer su saber artesanal.	Talleres de transmisión de saberes	Asesor Social	Se propiciaron espacios para el fortalecimiento de saberes propios y su transferencia a nivel interno	Se espera que el grupo replique estos espacios de manera autónoma con miras a fortalecer la identidad de grupo y comunidad
COMERCIALIZACIÓN		El grupo no posee una estructura comercial definida		Taller plan de mercadeo y listas de precio	Asesor Comercial	Se desarrolló una jornada taller formulando las respectivas estrategias comerciales así como una jornada para el cálculo de costos y precios desarrollados por la comunidad	Al finalizar la vigencia 2018 e iniciar la vigencia 2019 la sociedad debe aplicar las respectivas estrategias comerciales así como mantener actualizada la lista de precios por productos
		Así mismo, la comunidad no cuenta con una estrategia comercial clara ni lista de precios al público ni al mayorista	Establecer una estrategia comercial clara para el grupo organizativo	Taller habilidades de ventas	Asesor Comercial	Se desarrolló un taller de juego de roles con el fin de fortalecer un discurso de ventas teniendo en cuenta los tipos de clientes y los espacios comerciales que influyen en el cierre de una venta	Al finalizar la vigencia 2018 la sociedad debe tener estructurado un discurso de ventas sólido aplicables a los distintos espacios comerciales
FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		El grupo no se encuentra constituido legalmente como asociación de artesanos; así mismo posee algunos conflictos internos que afectan su avance organizativo		Taller de formalización empresarial	Asesor Comercial	Se desarrollaron varias jornadas de las cuales se formularon los estatutos que rigen la sociedad de artesanos así como la división del trabajo dentro de la misma, también cuenta con su respectiva plataforma estratégica	Al iniciar la vigencia 2019 la sociedad ya debe tener el respectivo registro de su estatuto ante la cámara de comercio de Quibdó
		No realizan control ni gestión de materia prima o inventarios de los productos.	Estructurar un proceso organizativo del grupo de manera formal a través del registro contable, control de materia prima y gestión de inventarios	Taller de inventarios y control de materia prima	Asesor Comercial	La sociedad participó en varios ejercicios de participación en donde se desarrolló el taller de registro y control de materia prima obteniendo como resultado un control a la gestión de la misma evitando un uso indebido.	Al finalizar la vigencia 2018 e iniciar la vigencia 2019 la sociedad debe adoptar de manera constante el registro de inventarios y materia prima respectivamente
		El grupo no posee registro contable para llevar el control de sus operaciones comerciales		Taller de registro contable	Asesor Comercial	Después del desarrollo del taller la comunidad maneja y entien	Al iniciar la vigencia 2019 la sociedad debe llevar un registro y control de los movimientos contables realizados en su actividad como sociedad