



“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:	ARTESANAS DEL PATÓ- RIO QUITO, VILLA CONTO, CHOCO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	RAY RODRIGUEZ MANRIQUE
	Diseño y Producción:	OMAR DARIO MARTÍNEZ G.
	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	CESTERÍA EN IRACA	Falta experimentación de nuevas formas con la iraca y combinarla con otras fibras de la región.	Generar nuevos productos a parte de la experimentación de nuevas formas y texturas.	Taller de creatividad enfocado a la experimentación de texturas y combinación de materias primas de la zona	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra generar algunas propuestas nuevas formas y texturas a través de la experimentación con miras al desarrollo de nuevos productos	Generar procesos de experimentación constantes que permitan evolucionar las pruebas y desarrollar nuevos productos
		Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes, pese a que hay gran cantidad de productos todos manejan el mismo lenguaje en los canastos elaborados.	Taller de líneas de producto / taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	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
		Tienen imagen gráfica	Desarrollar una imagen gráfica más acorde con la actividad artesanal que realizan.	Taller de creatividad enfocado a la obtención de una imagen gráfica.	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra que las artesanas desarrollen las ideas, sobre qué elementos de su trabajo consideran relevantes y que deben ser exaltados en el desarrollo de su logo	Consolidar la imagen por medio de la participación en eventos comerciales, con el fin de mejorar la comercialización de sus productos
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Productos sin estandarización	Estandarizar las medidas de los canastos que tienen más demanda a nivel regional y local, para poder manejar un mismo lenguaje con los clientes	Taller de estandarización de medidas (en algunos casos enseñar el manejo del metro)	EQUIPO DE DISEÑO	Se establecen formatos para los productos más comercializados de la comunidad	Continuar con el proceso de estandarización en los demás productos de la comunidad.
		Malos acabados en los productos elaborados en iraca	Mejorar la calidad de los productos elaborados en iraca, en los remates	Taller de fortalecimiento técnico en acabados, tomando como referentes los productos existentes en damagua e iraca	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra identificar a artesanos con fortalezas en el tema de acabados con el fin de que sirvan de referentes y apoyen el proceso de mejoramiento de remates.	Estandarizar procesos de acabados dentro del grupo, para mejorar la calidad general de los productos.
		Mal proceso de tinturado de las fibras en especial la iraca	Visibilizar más el producto mediante el uso adecuado del color, según las tendencias del mercado.	Taller de tintes para fibras y taller de teoría del color	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra establecer procesos de tinturado, con medición de materia prima por cantidad de tinte, obteniendo mejores resultados en las fibras	Establecer distribuidores de tintes, que permitan mantener cartas de color y estandarización del proceso de tinturado.
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		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	EQUIPO COMERCIAL	Se logró realizar profundización de temas de formalización empresarial, los artesanos se apropiaron de los riesgos e implicación que tiene tener una Asociación en aspectos legales.	Se espera que la asociación, siga con la razón Social, realizando tramites en el área jurídica de la Cámara de comercio, solicitando asesoría para la desvinculación de un grupo de artesanos inactivo y se desvinculen de la Asociación.
		No se maneja inventario de productos de manera formal.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios	EQUIPO COMERCIAL	Se logró, asignar un responsable para la gestión y control de la materia prima, cumpliendo con la responsabilidad de los de stop de inventario, llevando el control en el registro de control de materia prima.	Se espera que la comunidad, realice estudio de proveedores que suministren madera con precios justos.
		El grupo se encuentra constituido como asociación de artesanos.	Documentar la información referente a la constitución legal de la comunidad (Estatutos, Cámara de comercio, Rut)	Formalización empresarial	EQUIPO COMERCIAL	Se logró que la comunidad de manera unánime iniciara la elaboración de los productos inventario para la asociación, llevando las medidas de control a través de los registros de control de inventarios.	Se espera que la Asociación, sea permanente en la elaboración de los registros de inventario
		Cuentan con un fondo común, sin embargo es necesario fortalecer esta dinámica	Fortalecer el 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 (de ser necesario)	Taller fondo comunitario	EQUIPO COMERCIAL	Se logró la creación de un fondo comunitario, en donde los artesanos generan aportes de \$30.000 mensual sea en dinero o especie.	Se espera que la comunidad, administre con transparencia estos fondos y aumente el monto del valor de los aportes a través de las ventas generadas.
		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 logró establecer un espacio de diálogo en común donde las tensiones y diferencias más significativas se trataron a modo de charla y de manera comunicativa.	Mejorar los modos y formas de solucionar las diferencias dentro del grupo.
			Identificar 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	Se determinó para esta vigencia lograr consolidarse como una asociación sin ánimo de lucro.	Lograr posicionarse en mercados alternos a los locales.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		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.	EQUIPO COMERCIAL	Se logró que la comunidad de artesanos, para la administración de los fondos abrió un libro de contabilidad para registrar las entradas y salidas de dinero, generando responsabilidades para su administración	Se espera seguir realizando los registros en el libro de contabilidad de los fondos comunitarios; en el momento que la asociación se formalice en su totalidad se espera que cumpla con el deber formal de llevar la contabilidad de acuerdo a las normas vigentes.
		Carencia en el nivel socio - organizativo	Fortalecer el grupo a nivel interno y empresarial, para generar un mayor compromiso entre todos los integrantes del grupo.	Taller socio- organizativo para consolidación de grupos	EQUIPO SOCIAL	Se logró determinar los diferentes roles y responsabilidades dentro de la organización artesanal.	Lograr tener claro quién llevará a cabo cada una de las responsabilidades dentro de la organización de artesanos
		Existen líderes dentro del grupo artesanal, sin embargo no se proyectan nuevas personas que asuman ese rol.	Identificar nuevos perfiles potenciales para ejercer un liderazgo dentro de la comunidad	Taller de Liderazgo	EQUIPO SOCIAL	Se identificó el liderazgo significativo de la líder artesana Ana Clara Palacios.	Consolidar ese rol como una parte fundamental para el fortalecimiento y la auto gestión.
		Falta de reivindicación de los NARP dentro de la sociedad	Fortalecer la identidad de la comunidad entorno a su ancestralidad	Taller de identidad	EQUIPO SOCIAL/DISEÑO	Se logró que el grupo fortaleciera sus imaginarios de identidad como grupo NARP.	Lograr aplicar simbologías nuevas a las artesanías. Ya que este grupo está más relacionado con la tradición oral y no con la gráfica, por lo menos no dentro de sus productos artesanales.
		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 logró que algunos de los niños y niñas del corregimiento se interesaran en las artesanías de sus mayores como modo de vida y espacio de conservación y transferencia cultural.	Crear espacios autónomos donde la transmisión de los saberes artesanales sean un tema de reivindicación la tradición cultural del corregimiento.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		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.	Taller de habilidades en ventas	EQUIPO COMERCIAL	Se realizó acompañamiento y asesoría para los planes de mercadeo, logrando establecer objetivo a corto, mediano y largo plazo.	Se espera que la comunidad coloque en marcha los objetivos planteados en el plan de mercadeo, logrando la captación de más clientes.
		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 plan de mercadeo Taller agenda de clientes.	EQUIPO COMERCIAL EQUIPO COMERCIAL	Se logró la creación de redes sociales, para lograr posicionamiento en los diferentes mercados a nivel nacional, se asignaron responsables para la administración de las redes. Se logró participar en la feria de cartagena desarrollando habilidades y técnicas de venta para los cierres de negocios	Se espera que la comunidad realice publicaciones de promociones y actividades culturales en las redes sociales, manteniendo actualizadas esta herramienta. Se espera que la comunidad participe en más ferias comerciales de artesanías, logrando la captación de más clientes.
		No cuentan con una canal de difusión y comercialización definido de sus productos.	Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.	EQUIPO COMERCIAL	Se logró a través de las estrategias y canales de comercialización definir los canales a través del plan de mercadeo, establecer un listado de precios para cada segmento; hacer seguimiento de clientes a través de la agenda de clientes	Se espera que la comunidad lleve a cabo los objetivos planteados en los planes de mercadeo.