



“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: | Condonó | |
| Profesionales: | Desarrollo Humano: | Laura Mendoza |
| | Diseño y Producción: | Graciela García |
| | Comercial: | Mónica González |

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 | | La simbología existe más no es apropiada por la comunidad. Es aplicada aleatoriamente por la comunidad si reconocer verdaderamente su significado | Lograr que la comunidad reconozca la simbología propia para que exalte el contenido de sus piezas fortaleciendo la identidad grupal para el desarrollo de nuevos productos, direccionados hacia mercados locales y nacionales que generen ingresos a los beneficiarios. | Taller de identificación de la simbología común | ASESOR SOCIAL Y DE DISEÑO | Para el reforzamiento cultural se realizaron 2 talleres con el fin de encontrar simbología dentro de las okamas de la comunidad Embera. Constantemente las personas del grupo hicieron alusión a las figuras de los cerros, cabeza de venado, corazón, casa de araña, hoja. Se considera que principalmente la figura antecede la simbología, es decir, que hay una asimilación de las figuras que se tejen con aspectos del territorio y la cultura Embera (y no al revés). | fortalecer la identidad grupal promoviendo el uso de los ítems de simbología más recurrentes |
| | | Las composiciones de los diseños son comunes entre varias comunidades Embera. | Buscar fortalecer la identidad propia de la comunidad de Condono por medio de composiciones propias del grupo que exalten la simbología reconocida como común | Taller de composición | ASESOR SOCIAL Y DE DISEÑO | Los artesanos exploran nuevas formas de composición. | seguir componiendo para diferenciarse de las demás comunidades embera y diversificar sus propios productos |
| FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES | | No existe estandarización de medidas dentro de la comunidad | Estandarizar medidas y crear moles para estandarizar la producción de ahora en adelante | Taller de estandarización y elaboración de plantillas | asesor de diseño y producción | La estandarización de medidas permite costear los productos más fácil siendo conscientes de los tiempos de producción y la cantidad de materia prima requeridos. | creación de plantillas de uso común para la estandarización a futuro |
| | | Algunas piezas no responden a los estándares de calidad deseados | alcanzar los estándares de calidad deseados para hacer de conondo una comunidad más competitiva | Taller de estándares de calidad | | Los productos aumentan su valor percibido | Capacitar a los artesanos líderes en verificar los estándares de calidad |
| | | Los ejercicios de color son aleatorios, no hay ejercicios de color previo al desarrollo de las piezas | Transmitir como conformar paletas de color para la conformación de nuevas líneas de producto | Taller de color | | Se generan dos nuevas líneas de producto por color | Promover más líneas de producto por color. |
| GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL | Tejeduría en chaquirá | La comunidad no maneja ningún tipo de herramienta para facilidad empresarial, no costean sus productos, el mercado es local, sus productos son vendidos a precios que pone cada artesano aleatoriamente | Ampliar sus conocimientos empresariales por medio de asesorías comerciales para que de esta manera le permita ampliar su espacio para la comercialización y generar negocios empresariales que impliquen el crecimiento de la asociación como una empresa artesanal. | <ul style="list-style-type: none"> Manejo de registros contables Manejo de inventarios Manejo de registro de materias primas y herramientas Manejo de costeo de productos Manejo de lista de precios | ASESOR COMERCIAL | Se logró hacer taller de registro contable, con Juancho como responsable, donde se empezó a organizar los movimientos del dinero que hace la comunidad, de esa manera tienen mayor control y organización. | Se proyecta que la comunidad continua llenando el libro organizado de manera organizada para que la comunidad tenga claras las cuentas de las ventas y compras que se hacen. |
| | | Las ventas de esta comunidad se hacen de manera muy informal (en las calles de la ciudad), no cuentan con clientes fijos y su mercado es mínimo. Las implementaciones que se les pueda hacer son necesarias para ellos. | | | | Se creó una lista de inventarios inicial para que la comunidad aprendiera a organizar la mercancía de forma organizada, se crearon las referencias por producto. | Se espera que la comunidad logró hacer un inventario organizativo para la participación que tenga en muestras comerciales. |
| DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO | | Como son una comunidad nueva y un grupo recién conformado no tienen una meta colectiva, están expectantes a lo que pueda pasar. Dicen que tienen buenas expectativas sobre la ayuda que les puede prestar el Programa. | Con la selección de la maestra artesana se busca capacitarla para que sea capaz de articular los objetivos comerciales y sociales de la comunidad para que logren un crecimiento empresarialmente. | <ul style="list-style-type: none"> Generar una visión y misión colectiva, aprovechando que todos conviven en el mismo lugar. Talleres de transmisión de oficio para rescatar su simbología// Fortalecimiento del liderazgo | ASESOR SOCIAL | No se llevó a cabo el ejercicio de la creación de una visión y misión colectiva. Desde el inicio el interés principal de los talleres de transmisión de saberes se realizaron alrededor de la elaboración de canastos en zuncho (materia prima disponible en la ciudad (principalmente del canasto e pequeño), atarrayas y cuentas de metal. Todos ellos teniendo en cuenta que no estaban siendo aprendidos por los integrantes del grupo en la ciudad y previendo el retorno de la comunidad previsto para el presente año. Se realizó también un ejercicio de línea de tiempo que buscó indagar por los adornos elaborados antiguamente con elementos nativos del territorio (como semillas, hojas, fibras y cortezas) y se percibe un interés desde algunos integrantes del grupo (líderes por su recuperación en su regreso al territorio). | Generar una visión y misión colectiva. Se considera importante en territorio hacer un mapeo de la actividad artesanal (pues allá también hay trabajo con otros materiales como la talla de madera) y fortalecer la transmisión y recuperación de saberes alrededor de los materiales (como corteza y semillas) utilizados para la elaboración de adornos corporales. Se considera importante realizar un ejercicio de transmisión de saberes sobre referentes culturales diversos, como los mitos, aprovechando su regreso al territorio. Seguir fortaleciendo los productos rescate (como los elaborados con cuencas de metal). |
| | | | | | | El grupo es de difícil manejo debido a que hay conflictos entre las diferentes comunidades que lo conforman. La líder artesana Luz Adriana | |

| EJECUCIÓN | | | | | EVALUACIÓN | | |
|------------------------------------|----------------|---|--|--|------------------|--|---|
| Componente | Oficio/Técnica | Situaciones identificadas | Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar) | Actividades | Encargado | Resultados | Proyecciones |
| | | Se debe trabajar en rescate de su simbología. | | | | <p>diferentes comunidades que lo conforman. La líder artesana Luz Adriana Sintúa se apropió de su papel verdaderamente hacia mediados del programa -aunque puede señalarse que se fortaleció como una líder mujer en su comunidad-. A lo largo de las sesiones se recibió el apoyo de otros líderes como Juancho Murry, Alfonso Manugama y Marleni Vitucay. Para lograr el trabajo productivo se escogieron otras líderes responsables de responder a las asesoras por los compromisos adquiridos por el grupo al cual representaban -conformado por aproximadamente 6 mujeres-.</p> | Seguir fortaleciendo la mayor capacidad de liderazgos. Establecer liderazgos respecto a la revisión de la calidad del producto. |
| COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO | | El mercado que manejan es local, sus artesanías las venden en las calles de la capital, el valor del producto no está estandarizado, y como no han hecho costeo de sus productos todos manejan precios distintos. | Deben aprender a valorar su oficio como parte de su cultura, haciendo esto podrán mejorar sus procesos productivos y lograr así comercializar de la mejor manera sus artesanías. | <ul style="list-style-type: none"> • Costos • Precios de venta | ASESOR COMERCIAL | La comunidad participó en ferias regionales con Artesanías de Colombia dando un importante salto a los precios que manejan, teniendo precios coherentes con los costos de sus artesanías. | Continuar participando en diferentes muestras comerciales a nivel nacional |