



“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:	Chivaraquia Resguardo Uwa- ARAUCA- SARAVENTA
Profesionales:	Desarrollo Humano: YESENIA TREJOS Diseño y Producción: Iván Rodríguez- Graciela García Comercial: CARLOS CRUZ

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	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Se identifica que el grupo quiere fortalecer el rescate de la Chakara y de la Chivara que son mochilas tradicionales tejidas en fique y en fibra de Chivara.	Definir actividades de transmisión de saberes dentro de la comunidad que les permitan divulgar los conocimientos relacionados a la elaboración de productos de tejeduría tradicionales.	Generar procesos de rescate de técnica y producto enfocados al oficio de tejeduría	Asesor en diseño	Se inicia un proceso de recuperación del oficio de tejeduría para la Chivara , sin embargo las artesanas manifiestan un descontento al ver que el proceso de hilar la fibra es muy dispendioso.	Trabajar las mochilas tradicionales en fique (materia prima foranea pero de fácil obtención) tinturado en los tintes que la comunidad trabaja tradicionalmente.
		Se identifica que la comunidad esta trabajando unos formatos de canastos pequeños.	Elaborar talleres de co-diseño y talleres de formatos y dimensiones	Desarrollar líneas de cestería de mayor formato que exalten el manejo técnico de la comunidad	Asesor en diseño	Se desarrolla una linea de canastos en bejuco grueso. En este caso el bejuco no se abre como en las piezas más pequeñas. El remate es burdo y exalta las cualidades de la fibra natural como la técnica de los artesanos	Trabajar más líneas de producto exaltando la técnica y posibilidades de la materia prima
		El grupo manifiesta querer generar un trabajo de fortalecimiento en la elaboración de sombreros en bejuco		Desarrollar líneas de producto que valoricen la elaboración de sombreros en bejuco.	Asesor en diseño	N/A	N/A
		Se identifica que los acabados de los productos siguen siendo irregulares y deben ser mejorados	Taller de acabados	Lograr mejores acabados y mejor definición formal de los productos.	Asesor en diseño	Se desarrolla un taller de estandares de calidad donde se revisan los acabados de los productos. Se revisan los procesos desde la obtención de la materia prima hasta el fina del tejido	Seguir mejorando la calidad, capacitar al artesano lider en detectar las fallas para poder mejorarlas. Se detectan aún problemas en la fijación de color.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Se identifica que los canastos tienen un tejido debil y que hay reforzar la estructura de estos de manera a que sean más rígidos y la forma se mantenga.	Taller de fortalecimiento técnico enfocado al manejo de varias ebras de bejuco en el tejido de canastos, buscando dar mayor solides y resistencia.	Generar nuevas estructuras que fortalezcan el producto	Asesor en diseño	Se desarrollan talleres de tejido y estructura dando como resultado un tejido mas apretado y una estructura más solida.	Revisar constantemente estas implementaciones en la comunidad ya que la comunidad deja de tener en cuenta dichas recomendaciones
		Se identifica que el proceso de tinturado de las piezas puede ser mejorado	Taller de tintes naturales.	Mejor el manejo de color y la diversificación de estos.	Asesor en diseño	El taller de revisión de tinturados detecta que existen problemas en la absorción de los tintes , propuesta de mejor lavado previo de las fibras	Poder tinturar de manera que el color se mantenga con el paso del tiempo y poder explorar con más tintes naturales

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		El grupo no cuenta con un proceso de organización interno por lo que aun no estan listos para una formalización empresarial por ello se requiere de un apoyo en la construcción social e identificación de roles y responsabilidades de la comunidad	Taller de de Inventarios	Establecer protocolos internos a la comunidad en el levantamiento y manejo de registros e inventarios y demas erramientas organizativas	Asesor comercial y social		
			Taller de auto-organización				
			Taller de Gestión de materia prima				
			Taller de Registro Contable				
			Taller de Formalización Empresarial (enfocado en una identificación de roles)				
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Cestería en bejuco y tejeduría en fibras naturales	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	Asesor Social	Se realizaron asesorías de resolución de conflictos, debido a diferentes coyunturas sociales presentadas, por ejemplo, el deseo del gobernador de adquirir un beneficio personal del programa.	N/A
			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	Asesor Social	Se identificaron las expectativas del grupo alrededor del programa y a través de una matriz DOFA se reconocieron debilidades y fortalezas. Con el fin de convertir las debilidades en oportunidades se mejora se llevaron a cabo ciertas dinámicas que permitieron la reflexión en torno a aspectos como en trabajo en equipo.	Realizar una actividad en la que se evalúe el cumplimiento de las expectativas del grupo durante la primer vigencia de su participación y la manera en que han avanzado en la consecución de sus metas. Lo anterior, con el fin de animarlos para seguirse proyectando como grupo artesanal.
			División del trabajo por funciones y procesos de acuerdo al oficio. Desarrollar un taller en el que se explique la importancia de la división del trabajo para dinamizar el trabajo colectivo	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	Se realizó una ruta artesanal en la que se identificaron todos los pasos de la cadena productiva, desde la recogida de la materia prima hasta el objeto final elaborado. Posteriormente, se dividieron responsabilidades en torno a los pasos identificados, entre las personas que consideraban tenían más habilidades para ello, con el fin de mejorar los tiempos de elaboración de los productos.	Realizar un seguimiento a la manera en la que se están distribuyendo las labores, y si la dinámica sugerida fue apropiada por parte de la comunidad.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		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 independiente y no hay reconocimiento como grupo artesanal	Taller de asociatividad	Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor comercial	Se realizaron actividades lúdicas, con el fin de que el grupo se sintiera fortalecido en aspectos como la comunicación, el apoyo al líder, el trabajo en equipo, entre otros.	Seguir orientando estas actividades hacia la conformación de modelos organizativos específicos orientados en la producción, la comunicación o la necesidad que más identifique el grupo.
		Se hace necesario dar continuidad en la intención de establecer liderazgos diferenciados y repartir roles al interior del grupo	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Asesor Social	Con el fin de fortalecer habilidades diferenciales se realizó un taller de ventas para potencializar en los participantes y resaltar la importancia de aspectos como las cuentas, los posibles descuentos a realizar, las habilidades comunicativas para transmitir los saberes detrás de cada uno de los productos, entre otros.	Establecer comités según habilidades diferenciales (por ejemplo alrededor de las ventas, de la revisión de calidad de los productos, entre otros aspectos).
		La comunidad tiene problemas para darle valor a los productos que hacen	Taller de Identidad y comercialización de productos	Aumentar la Participación de encuentros regionales y eventos comerciales	Asesor comercial y social	En los talleres de transmisión de saberes se habló sobre la importancia de a través de este espacio fomentar la identidad en los niños y niñas de la comunidad, por lo que se estableció una alianza con el docente Pablo Soto para realizar actividades en torno al aprendizaje de ciertos aspectos de canastos por parte de los niños de la escuela.	Se sugiere realizar talleres de transmisión de saberes en torno a mitos, medicina tradicional u otros aspectos que el grupo considere son relevantes para fortalecer su identidad como Uwa.
		Se identifica que el proceso de definición de costos y precios de producto aún no son suficientemente sólidos.	Talles de costos y fijación de productos	Establecer protocolos y metodologías estableces en la definición de costos y precios dentro de la comunidad.	Asesor comercial		
	El grupo manifiesta que hace falta fortalecer las técnicas de venta y negociación.	Taller de habilidades en ventas	Lograr integrar metodologías de venta y negociación que les den mejor manejo de los espacios comerciales.	Asesor comercial			