



“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:	ASOCIACIÓN DE ARTESANOS UNIDOS DE BARU RONCO- CARTAGENA, BOLÍVAR	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Ray Rodríguez M
	Diseño y Producción:	Mauro Aparicio
	Comercial:	Santiago patíño

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.

Componente	Oficio/Técnica	EJECUCIÓN		Objetivos	Encargado	EVALUACIÓN	
		Situaciones identificadas	Actividades			Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		La comunidad presenta interés en fortalecer el oficio de la talla en madera.	Taller de desarrollo de producto a través de co-diseño/ Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural / Creación de líneas de producto/colección / Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipo: / Comité para verificación de propuestas en cada uno de los componentes.	Fortalecer los productos y generar nuevas líneas para la comercialización de los mismo	Asesor de Diseño	Se logró que el grupo entendiera la importancia de la narrativa detrás del producto en relación con historias o elementos tradicionales que le dan un valor agregado al producto por su identidad y carga cultural. Por otro lado se pudo identificar y establecer con el grupo, algunos referentes formales que se pueden rescatar o rediseñar en sus nuevas líneas de producto.	Se espera que la comunidad continúe con el desarrollo de productos bajo los referentes zoomórficos de su entorno
		Cuentan con un amplio manejo de referentes zoomórficos.	Taller de compilación de referentes culturales y del entorno.	Realizar un trabajo de investigación sobre simbología 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 logró identificar referentes representativos e históricos en la comunidad, y, por medio de este ejercicio, generar apropiación cultural y fortalecer el diseño de piezas de diseño con este valor agregado. Adicionalmente se realizó un trabajo de investigación con un distinguido historiador de la comunidad, quien nos regaló una entrevista para conocer el contexto histórico de barú.	se proyecta que la comunidad mejore el tallado de patrones y simbologías en sus productos
		Tienen una identidad de producto reflejada en la elaboración de las María Mulata	Taller de simbología / Taller de creatividad	Sensibilizar acerca de la importancia de desarrollar productos con identidad, con la aplicación de iconografía de su identidad cultural para el diseño y desarrollo de productos	Asesor de diseño y producción en articulación con Asesor Socio-organizativo	Se logró identificar en grupo las mejores propuestas en términos de simbología y composición de producto, al igual que se identificaron patrones de composición gráfica planteadas por los artesanos que permiten proyectar las nuevas líneas de producto.	Se proyecta que se amplíen los referentes tanto como en fauna, como en flora. Para que de este modo se desarrollen nuevas líneas de producto
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Los productos elaborados por la comunidad deben obedecer a la estandarización y determinantes de calidad, que garanticen y faciliten la comercialización	Taller de medidas estándares con base en lo establecido por ADC, taller de determinantes de calidad, revisión de acabados especialmente lijado y las pintura de las piezas. Acabados que permitan exaltar la madera .	Generar productos que exalten la técnica con óptimas condiciones de calidad.	Asesor en diseño y producción	Se logró estandarizar medidas en las piezas producidas como, candelabros y bowls con los requerimientos de Artesanías de Colombia. También, gracias a este ejercicio se pensaron nuevas líneas de productos aplicando la diversificación de formatos de los mismos.	Continuar con el uso de aceites naturales y cera de abeja para exaltar los acabados de la madera
		Se requieren herramientas optimas para la elaboración de productos de alta calidad	Revisión a herramientas y puestos de trabajo.	En lo posible, dotar de herramientas relevantes para el mejoramiento productivo.	Asesor en diseño y producción	Se logró generar líneas de productos en madera con acabados que exalten las vetas de la madera. Para esto se usó aceites naturales, betunes y cera de abeja. Adicionalmente se hicieron correcciones a los prototipos enviados a Bogotá teniendo en cuenta los comentarios del comité.	Se espera que la comunidad haga buen uso de las herramientas suministradas.
		Poseen conocimientos sobre las figuras que representan, sin embargo es posible ahondar en las significaciones que cada una de ellas podría representar	Taller de transmisión de saberes	Realzar, rescatar y transmitir las técnicas que estén en riesgo de desaparecer en la comunidad.	Asesor social y asesor de diseño	Se logró hacer una jornada de transmisión de saberes. Pero es importante que mejore la gestión y responsabilidades	Es un grup muy unido pero se necesita mejorar en gestión y responsabilidades.
	La comunidad está formalizada bajo el nombre de Barú Ronco pero actualmente trabajan en sus talleres independientes.	Taller de asociatividad // Taller de formalización empresarial	Fortalecer la unidad productiva.	Asesor Comercial en conjunto con asesor social	Se logro sensibilizar a la comunidad en aspectos, legales, comerciales, tributarios, así mismo, se logro apropiar a los artesanos de sus obligaciones con la socialización de los estatutos.	Se espera que la asociación realice convocatorias para la reforma de los estatutos, con la vinculación de un nuevo equipo comprometido	
	Trabajo independiente en talleres						
	No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Taller de gestión y control de materia prima	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Asesor comercial	a través de la asesoría, se generaron procesos para el control de laa materia prima, se asignaron roles en dicha gestión, para la línea de la talla de manera quedó como responsable del control el Sr Ascario Vargas, y para la línea de Bisutería el Sr Antonio Vargas,.	Se espera que la asociación con la asignación de roles, realicen comités para los informes de gestión y control de la materia aprima	

Componente	Oficio/Técnica	EJECUCIÓN		Objetivos	Encargado	EVALUACIÓN	
		Situaciones identificadas	Actividades			Resultados	Proyecciones
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		No se maneja inventario de productos.	Taller de Inventarios	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Asesor comercial	Se logró que la comunidad elaborara o fabricara inventarios para la asociación, dado a la carencia de la misma, se estableció mecanismo de control para los nuevos productos de la asociación.	Se espera el debido control de los inventarios nuevos de la asociación.
		El grupo no cuenta con fondos que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional.	Taller de fondo común	Crear un 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.	Asesor comercial	Se generó la creación de un nuevo fondo comunitario, administrado por dos artesanos, con políticas establecidas para su control.	Se espera que la comunidad administre los fondos de manera adecuada, con la finalidad que sean sostenibles estando sin el programa, para lograr participar en todas las ferias.
		No se evidencia manejo de soportes contables.	Taller de registro contable	El grupo debe realizar procesos de registro de contabilidad	Asesor comercial	Se apertura un libro de contabilidad para llevar el control de las entradas y salida de dinero, ejecutado por el fondo de la comunidad	Se espera que la asociación, se coloque al día con los procesos contables los cuales se encuentran atrasados. Para obtener en este periodo del año estados financieros (fidejatos.)
		No hay un manejo de costeo ni hay fijación de precios	Costeo de productos, políticas de precios y negociación	Taller de costos e Implementar acuerdos en producción y estandarizar precios	Asesor comercial en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	Se logró estandarizar los precios de los productos, apropiar a la comunidad de los componentes del costo.	Se espera que la comunidad siga realizando análisis en los costos de los productos, a través de las herramientas suministradas por el programa.
	Talla en Madera	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	A partir de actividades como la línea del tiempo y los talleres de autodiagnóstico sobre el pasado, presente y futuro de la asociación, se logró crear un mapa de problemas, dificultades y aspectos positivos ocurridos en los últimos cinco años. Lo anterior permitió que los artesanos identificaran sus problemas y algunos ejemplos de como en otras comunidades o organizaciones eran resueltos estos conflictos. Gracias a que los talleres nos permitieron observar el pasado y el presente, el último paso fue desarrollar proyecciones que enfocan el trabajo para esta vigencia y la del siguiente año.	Es necesario que el grupo continúe desarrollando espacios de retroalimentación y autoobservación, debido a que aún se tienen profundas dificultades en la organización y planificación de eventos, responsabilidades y acciones dentro de la asociación. Se propone que se generen acompañamientos más vividos de grupos que estén fortalecidos organizacionalmente, debido a que esto les permitiría reconocer desde un ejemplo tácito los desafíos a los que como organización deben responder y afrontar.
			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	A partir de los ejercicios de plan de vida y autodiagnóstico, el grupo propuso los siguientes puntos como proyección: 1. Apertura de nuevos mercados. 2. Mejoramiento de la calidad e innovación. 3. División de labores: Gracias al desarrollo de las ferias y la compra por parte de Artesanías de Colombia de algunos de los objetos producidos por los artesanos, se podrían fijar acuerdos en relación al pago de un salario común en los meses de producción y se dividirían las tareas de creación en pasos que puedan desarrollarse en cadena. Esto deberá ir aunado con el mejoramiento de la comunicación entre el grupo y la toma de responsabilidades y compromisos. 4. Acuerdos: Buscar generar canales de comunicación efectiva con los artesanos que no se encuentran asociados, para poder fijar precios y estándares de calidad junto a ellos. 5. Hacer realidad el local.	Desarrollar especial seguimiento a los puntos tres y cinco de las proyecciones consignadas en la celda anterior. Es fundamental que el grupo evolucione en la división de responsabilidad y compromiso con el grupo, así como en la buena gestión del terreno donde se construirá el local, para evitar que la asociación desaparezca.

		EJECUCIÓN		EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		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	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	Los talleres sobre autodiagnóstico de la organización y liderazgo, permitieron encontrar que dentro de la asociación no se reconocen todas las tareas, funciones y responsabilidades que como asociados tiene cada artesano con el grupo. Así mismo se advierte la dificultad de cumplir con los deberes adquiridos. Este desconocimiento producen roces e inconvenientes constantes entre los artesanos, que no logra ser solucionados por el líder artesanal, ya que a pesar de ser una persona respetada dentro del grupo, no es vista como una figura de autoridad por algunos artesanos que se han salido de la asociación.	Es vital generar un ambiente de compromiso real con la asociación, debido a que muchos de los miembros no están interesados en continuar con el grupo. Así mismo, y debido a la anterior situación, es importante que la asociación realice la actualización de los miembros, para evitar futuros conflictos con los rubros y beneficios.
			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	Junto con la asesora comercial, se desarrollaron talleres enfocados en la asociatividad y resolución de conflictos dentro del grupo, viéndose reflejados en la creación de una ruta de comunicación directa con el líder, para generar soluciones ágiles y contextualizadas en cada uno de los espacios involucrados. Se brindaron, además, pautas y observaciones para atender las problemáticas del grupo, dando especial atención a desarrollar una buena comunicación para entender cada postura y buscar soluciones diplomáticas a cada problema.	Se recomienda como proyección en este punto, el seguimiento a los procesos de repartición de los rubros económicos, aspecto en el cual la asociación desarrollo compromisos como la realización de asambleas generales en donde se explicara abiertamente como serían ejecutados los dineros y la forma en que se haría dicha acción.
			Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	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	Este es el problema más recurrente dentro de la asociación, debido a que las personas que tman funciones y responsabilidades dentro del grupo, no se toman en serio sus funciones o deberes. Dentro de las actividades y talleres realizados se avanzó muy poco en la división de labores y tareas dentro del grupo, debido sobre todo a la falta de interés de los artesanos. La producción, enfocada en el beneficio particular, agrava el problema y solo hasta que el taller comunal este terminado o se convierta en una realidad, es posible que esta actitud se transforme.	Hacer un seguimiento real a las funciones y responsabilidades que algunos miembros de la asociación han tomado con el grupo, debido a que son muy pocas las veces en que se desarrollan las responsabilidades en los tiempos y de la manera que son.
			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	Lamentablemente hasta la actualización de este documento, las actividades de transmisión de saberes no se habían realizado. La dificultad principal tiene que ver con la falta de gestión de la asociación, el líder artesanal y el maestro artesano, quienes no han logrado enfocar las funciones hacia la realización de estos talleres.
		Los artesanos comercializan sus productos a turistas que visitan el pueblo y participan ocasionalmente en ferias	Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización	Ampliar los canales de distribución de las artesanías que elaboran	Asesor comercial	Sé fortaleció a través, del acompañamiento el diseño del plan de mercadeo, logrando identificar los canales de comercialización que la asociación apunta.	Sé espera que la asociación inicie la etapa de visitas en uno de los canales mas fuerte que tiene en las islas del barú, para abastecer esos nichos de mercado.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		Los artesanos no cuentan con catálogo comercial	Taller de imagen corporativa, redes sociales y posicionamiento de marca	Crear un catálogo en el que los artesanos puedan ilustrar sus productos.	Asesor Comercial	La asociación a través de los talleres de imagen corporativa, se logró crear un nuevo usuario en redes sociales, elaborar tarjetas de presentación, distintivos para los incentivos a los clientes, con el fin de promocionar a la Asociación.	Se espera seguir haciendo seguimiento a la actualización de las redes sociales y elaborar más distintivos publicitarios de la asociación, logrando promocionar más lanzamientos de productos.
		Manejan diferentes precios a la hora de vender de sus productos. No hay un estándar de precios	Taller agenda de clientes // Taller de habilidades en venta	Definir una base de datos de clientes y compradores potenciales	Asesor comercial	La Asociación tiene experiencia en ventas a nivel local y nacional, se logró que en las ferias artesanales en las cuales son invitados generar una lista de agenda de cliente para su respectivo seguimiento.	Se espera que la comunidad siga alimentando la agenda de cliente, logrando su fidelización.