



“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:	DAH FIWI MACHE- SAN ANDRES ISLAS	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	PAULA ANDREA ENCIZO
	Diseño y Producción:	OMAR DARIÓ MARTÍNEZ
	Comercial:	PAULA ANDREA ENCIZO

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
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	PAPEL MACHÉ	Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes, pese a que hay gran cantidad de productos todos manejan el mismo lenguaje, imanes para nevera	Taller de líneas de producto / taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logró desarrollar líneas de productos a partir de talleres de co creación donde los beneficiarios salieron de los formatos pequeños para pasar a unos más grandes.	El grupo de artesanas están en la capacidad de lograr desarrollar sus propias propuestas.
		No Tienen imagen gráfica	Desarrollar una imagen gráfica acorde con la actividad artesanal que realizan.	Taller de creatividad enfocado a la obtención de una imagen gráfica.	EQUIPO DE DISEÑO	Se logró desarrollarr una imagen gráfica acorde con su oficio artesanal, y siguiendo los lineamientos del grupo.	N/A
		Mejora de la calidad en los productos elaborados	Mejorar la calidad de los productos elaborados	Taller de estandares de calidad	EQUIPO DE DISEÑO	Se pidió a las beneficiarias que trabajaran mejor el proceso del lijado para optimizar la calidad del producto, al igual que el proceso de pintura	Que las beneficiarias estandaricen el grosor de la materia prima en la elaboración del producto
		Productos sin estandarización	Estandarizar las medidas de los productos que se desarrollen	Taller de estandarización de medidas (en algunos casos enseñar el manejo del metro)	EQUIPO DE DISEÑO	Se estandarizaron las medidas de los contenedores mediante el uso de un molde base en el proceso de elaboración.	Lograr que se mantengan las medidas de los productos.
		Selección de materia prima	Reezalizar un proceso de selección de materia prima óptima para tener un trabajo artesanal de buena calidad.	Caracterización de materia prima de buena calidad	EQUIPO DE DISEÑO	Los beneficiarios aprendieron a seleccionar la materia prima limpia y de buena calidad para la elaboración de sus productos.	que se siga con el proceso de reciclaje de la materia prima como manejo de un recurso que ayuda a la sostenibilidad del medio ambiente.
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL	PAPEL MACHÉ	La comunidad no cuenta con una definición de roles y responsabilidades	Fortalecer las acciones de formalización empresarial	Taller de Formalización empresarial	EQUIPO COMERCIAL	Se realizaron acciones de formalización empresarial como el acompañamiento y asesoría en el manejo de inventario, gestión de materia prima, definición de referencias de producto.	Fortalecimiento de la organización interna de la comunidad, que permita el seguimiento de las acciones de formalización y definición de persona jurídica como lo contempla el grupo.
		La comunidad no cuenta con el manejo de inventario de producto	Establecer el uso de inventario	Taller de Manejo de inventario y definición de referencias de producto			
		no tiene contorl sobre la materia prima, insumos y herramientas con las que dispone el grupo	Establer el uso y manejo del formato de gestión y control de materia prima	Taller de Gestión y control de materia prima			
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	PAPEL MACHÉ	Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	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	EQUIPO SOCIAL	Las integrantes en la primera sesión señalaron los intereses por los cuales se encontraban interesadas en participar del proyecto. La mayoría expresa el deseo de mejorar en la técnica de elaboración de papel mache y adquirir nuevos conocimientos y habilidades.	N/A
		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 se saberes	EQUIPO SOCIAL	La líder artesana asesora de manera particular (según la disponibilidad horaria de los participantes) respecto a sus dudas alrededor de la técnica.	Como el grupo maneja papel maché, se les sugiere investigar sobre una artesanía de la zona elaborada con materia prima del territorio.
		Se identificó la necesidad de afianzar la identidad de la comunidad.	Fortalecer la identidad de la comunidad entorno a su ancestralidad	Taller de identidad	EQUIPO SOCIAL	Se identificaron historias alrededor de los animales representados en los productos del grupo. La comunidad seleccionó el nombre de su grupo y aportó ideas para la conformación del logo de su marca (remitiéndose a sus referentes culturales y del oficio que llevan a cabo).	Se les sugiere seguir ampliando los referentes de su territorio que pueden elaborar con papel maché.

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		
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Carencia en el nivel socio - organizativo	Consolidar el grupo a nivel interno y empresarial	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	EQUIPO SOCIAL	Se motivó a las artesanas a organizarse según habilidades diferenciales con el fin de generar una cadena productiva, que les permita agilizar el proceso de elaboración de los productos y puedan tener los suficientes para Expoartesanía. Se generó una reflexión en torno a algunas de las formas más eficaces de recolección de la materia prima en grupo (como por ejemplo, que quienes viven cerca se encarguen de recolectar en los lugares de su zona o se turnen) Se tendió a la solución de conflictos generada por los roces entre líder artesana y maestra artesana, pues ambas estaban entrecruzando labores y no se sentían satisfechas con el apoyo de la una hacia la otra –también hubo malentendidos respecto a los rubros económicos destinados desde le programa.	Hacer seguimiento a la apropiación de estas estrategias.
		no cuentan con canales de comercialización	Definición de estrategias de comercialización y mercadeo	Taller de canales de comercialización Elaboración de Plan de Mercadeo Focalizado	EQUIPO COMERCIAL	Se asesoro a la comunidad en los proceso de costeo y fijación de precios teniendo en cuenta las acaracterísticas de cada línea de producto. Se enero con la comunhidad el plan de mercadeo focalizado con las estregias de comercialización de producto.	Ampliación y psicionamiento de los productos en el mercado, ampliación de la agenda de clientes.
		no tiene definido una lista de precios y los productos no estan costeados adecuadamente	Fijar precios y costeo de productos	Taller de costeo de producto y fijación de precio			
		no todas las artesanas conocen de los procesos de negociación.	Fortalecer las habilidades comerciales y procesos de negociación.	Taller de habilidades comerciales		Se acompaño a la comunidad en talleres de fortalecimiento de las habilidad en ventas y negociacion con lientes, así como la apertura de la red social de isntagram como parte de las vistrinas comercial del grupo.	