



**“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**

<b>Comunidad:</b>	<b>ASOCIACION DE ARTESANOS OQUEGUA- BAHIA SOLANO, CHOCO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	CARLOS CRUZ
	Diseño y Producción:	OMAR DARIO MARTÍNEZ G.
	Comercial:	CARLOS CRUZ

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
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		Falta de experimentación con la textura en la madera y combinación de materias primas, como la tagua	Generar efectos visuales mediante la combinación de técnicas de talla y materias primas	Taller de creatividad enfocado a la experimentación de texturas y combinación de materias primas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logró que los artesanos generaran texturas en la madera partiendo de referentes naturales como la piel de la tortuga en los canaletes por ejemplo; se logró que en el desarrollo de productos como cucharas combinaran la madera con tagua en el desarrollo de bastones, y el helecho con chocolatlillo en la elaboración de canastos.	N/A
		Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes, pese a que hay gran cantidad de productos todos manejan el mismo lenguaje, bandejas planas, cucharas con igual forma, lo que no brinda opciones comerciales para competir a nivel regional y nacional.	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 la diversificación de los canaletes, el rescate en la elaboración de bateas, y la elaboración de canastos en helecho y cuencos.	N/A
		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 logró desarrollar y actualizar una imagen gráfica más acorde con su oficio artesanal, el nombre de la asociación se mantuvo OQUEGUA	N/A
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		Malos acabados en los productos elaborados en madera	Mejorar la calidad de los productos elaborados en madera	Taller de acabados naturales para madera	EQUIPO DE DISEÑO	Se fortaleció el proceso mediante el taller de acabados naturales para madera, mediante la preparación de aceites y ceras, y con la aplicación de patinas para resaltar vetas de maderas que no son tan finas y apetecidas como el oquendo en el mercado.	N/A
		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 estandarizaron las medidas de los canastos y se aplicó el concepto de aplicabilidad. Con los canaletes se desarrollaron 3 tipos de tamaños además que se los hicieron ensamblables para facilitar el transporte de los mismos.	N/A
		No hay selección de tagua que se trabaja lo que incide en la calidad de los productos finales	Reevaluar 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 que elaboraban productos en esta materia prima no volvieron a los talleres de formación.	N/A
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		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 realizó un taller de inventarios de materias primas, mediante el cual se implementó un formato que adoptaron todos los artesanos, para ejercer control sobre la materia prima con la que se cuenta y la proyección para cuanto tiempo nos puede alcanzar	Se plantearon reuniones cada 15 días para verificar su cumplimiento
		Reforzar el proceso de fortalecimiento empresarial de la comunidad	Documentar el proceso de formalización empresarial de la comunidad (Estatutos, Cámara de comercio, Rut)	Formalización empresarial	EQUIPO COMERCIAL	El grupo se encuentra formalizado y constituido legalmente	N/A
		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 realizó un taller de inventarios de productos, mediante el cual se implementó un formato que adoptaron todos los artesanos, para ejercer control sobre los productos con la que cuenta cada artesano y uno general para la comunidad, que facilite el control en la participación de eventos comerciales, así como la creación de referencias a cada artesano y cada producto.	Se espera que el grupo continúe realizando su inventario general y personal (por cada artesano) ya que quedó el compromiso de seguir haciendo este control, que permita un manejo adecuado de cada producto
		El grupo no cuenta con fondos que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional.	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 (de ser necesario)	Taller fondo comunitario	EQUIPO COMERCIAL	Se intentó crear un fondo común del grupo, pero la comunidad manifestó, no estar preparada para este ejercicio. Quedó pendiente.	N/A
<b>TRABAJOS EN TAGUA Y TALLA EN MADERA</b>		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 realizó un autodiagnóstico con la artesana líder, en el cual se recopiló la mayor parte de la historia del grupo, su constitución y las problemáticas presentadas desde su conformación - las cuales era prioridad fortalecer.	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).	Taller de Proyecciones	Asesor Social	Se motivó al grupo frente a sus metas y proyecciones, mediante el taller de asociatividad y mapeo del oficio artesanal, que permitió que el grupo generara más confianza y apropiación de su mismo proceso.	N/A
		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 implementó el simulador de costos, mediante el cual se costearon y unificaron todos los productos producidos por los artesanos, creando referencias comerciales y costos justos, que generen una ganancia	Dadas las indicaciones y capacitación en comunidad, el grupo tiene el compromiso de realizar costeo por cada producto que elaboren, atendiendo a las indicaciones dadas.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Carencia en el nivel socio - organizativo, aunque el grupo se encuentra conformado.	Consolidar el grupo a nivel interno y empresarial.	Taller socio- organizativo para consolidación de grupos	EQUIPO SOCIAL	El taller de division de tareas, permitió en el grupo generar roles y actividades a cada artesano que conforman la Asociación.	Hacer seguimiento a la continuación responsable de las tareas asignadas, dando cumplimiento a los compromisos, que permitan el buen funcionamiento de cada rol al interior del grupo.
		Falta de identificación de líderes visibles dentro del grupo	Identificar perfiles potenciales para ejercer un liderazgo dentro de la comunidad	Taller de Liderazgo	EQUIPO SOCIAL	El liderazgo se fortaleció a través de la división de tareas a través de habilidades diferenciales (por ejemplo, con la elaboración de ciertos productos para su participación en ferias), pues la necesidad de cumplimiento de compromisos por parte de los participantes les permitió cierto grado de empoderamiento alrededor de su proceso productivo.	N/A
		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 realizó un taller de línea de tiempo de la actividad artesanal (en torno a la talla de madera, el trabajo con la tagua y el oficio de la cestería) , en donde se hallaron referentes relacionados con el entorno -ya aplicados en la actividad artesanal anteriormente- y se identificó la motivación por su recuperación por parte del grupo. Los integrantes de Oquegua se autoreconocieron como negros.	Hacer seguimiento a la recuperación de las figuras que anteriormente se elaboraban en tagua y que se abandonaron por darle prelación a unas pocas, más relacionadas con el atarctivo turístico del municipio -como las ballenas-.
		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	Asesor Social	Se realizaron talleres con jóvenes de colegios, vinculando las nuevas generaciones al proceso. Un caso bastante exitoso.	Se espera que el grupo continúe realizando los talleres de transmisión de saberes de manera autónoma.
COMERCIALIZACION Y M		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 realizo una preparacion completa de la feria de expoartesanas, identificando tipos de clientes y formas de manejo en feria.	Se espera que las habilidades en ventas se fortalezcan y las destrezas se demuestren en las actividades comerciales por venir.
		La comunidad por no haber tenido experiencias en conjunto a nivel comercial no tiene un conocimiento de procesos de participación a eventos. Las experiencias son aisladas.	Ampliar los canales de distribución de las artesanías que elaboran	Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización	EQUIPO COMERCIAL	Se realizo el plan de mercadeo para el grupo, enfatizando en el posicionamiento local y regional, que permita explotar la zona virgen comercialmente hablando en la que se encuentran ubicados, por su alta demanda de turismo.	N/A
		En colectivo no se ha desarrollado un catálogo comercial	Crear un catálogo en el que los artesanos puedan ilustrar sus productos.	Taller de redes sociales, imagen corporativa y posicionamiento de marca	EQUIPO COMERCIAL	El grupo realizo su propio catalogo, pero solicito que se brindaran aportes desde Artesanías de Colombia, y ajustes al mismo.	N/A
		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 agenda de clientes.	EQUIPO COMERCIAL	Se realizo el plan de mercadeo para el grupo, enfatizando en el posicionamiento local y regional, que permita explotar la zona virgen comercialmente hablando en la que se encuentran ubicados, por su alta demanda de turismo.	N/A