



“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:	ARTESANIAS OQUENDO- NUQUI, CHOCO		
Profesionales:	Desarrollo Humano:	CARLOS CRUZ	
	Diseño y Producción:	OMAR DARIO MARTÍNEZ G.	
	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.

Componente	Oficio/Técnica	EJECUCIÓN			EVALUACIÓN		
		Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Falta de experimentación con la textura en la madera y combinación de materias primas	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 del caimán por ejemplo; se logró que en el desarrollo de productos como cucharas combinaran dos tipos de maderas oquendo y chonta	Desarrollar productos con diferentes tipos de madera para un manejo sostenible del recurso
		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 con otras artesanías de la región.	Taller de líneas de producto / taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logró que los artesanos diversificaran sus productos, mediante el desarrollo de nuevas propuestas de diseño y co diseño.	Brindar más herramientas que ayuden a fortalecer la identidad del grupo.
		No tienen imagen gráfica	Desarrollar una imagen gráfica acorde con la actividad artesanal que realizan, para de esta manera generar sentido de pertenencia entre los artesanos y de reconocimiento con los clientes.	Taller de creatividad enfocado a la obtención de una imagen gráfica.	EQUIPO DE DISEÑO	Se logró que el grupo tenga un nombre y por ende una imagen gráfica CREA MAS NUQUI.	
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Mal manejo del color	Variar la cantidad de tonalidades utilizadas en la elaboración de productos en damagua.	Taller de teoría del color	EQUIPO DE DISEÑO	Con la artesana de damagua se realizó el trabajo de tono sobre tono para la elaboración de caminos de mesa.	Hacer mucho énfasis en futuros talleres del manejo de las paletas de color.
		Malos acabados en la 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.	ver que la comunidad esté aplicado los aceites y ceras que se enseñaron en esta fase del programa.
		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 productos como ensaladeras y bowls	Hacer énfasis en la importancia de las medidas en este grupo en particular.
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		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
		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
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	Se realizó un autodiagnóstico con el artesano 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.	Realizar un DOFA (para que el grupo identifique sus habilidades, fortalezas, amenazas y debilidades) del grupo y/ o taller de proyecciones.
		No se encuentran constituidos como grupo o asociación artesanal.	Explicar los beneficios de la formalización empresarial como asociación de artesanos.	Taller de formalización empresarial.	EQUIPO COMERCIAL	El nivel de asociación del grupo, no demuestra que el grupo esté preparado para formalizarse y constituirse legalmente	N/A

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		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.
		Carencia en el nivel socio - organizativo	Consolidar el grupo a nivel interno y empresarial	Taller socio - organizativo para consolidación de grupos	EQUIPO SOCIAL	El taller de división de tareas, permitió en el grupo generar roles y actividades a cada artesano que conforman la asociación.	Continuar responsablemente con las tareas asignadas, dando cumplimiento a los compromisos, que permitan el buen funcionamiento de cada rol al interior del grupo.
		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	De la mano del maestro artesano, se implementó la metodología de transmisión de saberes personal, en el cual el maestro capacita personalmente a cada artesano y le realiza el seguimiento a su trabajo	Se espera que el grupo continúe realizando los talleres de transmisión de saberes autonomamente. Debido a que durante la vigencia la transmisión de saberes se realizó únicamente al interior del grupo, se propone promover un nuevo ejercicio orientado hacia la adquisición de aprendizajes por parte de las nuevas generaciones.
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.	Taller de liderazgo.	
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	Se realizó una actividad en la que se hizo consciencia del autoreconocimiento del grupo como afrodescendiente. En esta sesión también se retomaron aspectos de la tradición que se encuentran en un deterioro considerable como las danzas tradicionales, el uso de ciertas herramientas como el pilón y la motivación de los jóvenes por el aprendizaje de los oficios.	Se recomienda hacer una línea de tiempo encontrando la manera en que se ha transformado el oficio artesanal de la comunidad en diferentes aspectos, con el fin de inadagar por aquello que quiere ser recuperado.	
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		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 Y Taller agenda de clientes	EQUIPO COMERCIAL	Se realizó una preparación 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.
	Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización			EQUIPO COMERCIAL	Se realizó 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	
	No cuentan con un canal de difusión y comercialización definido de sus productos.		Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.	EQUIPO COMERCIAL	El grupo no cuenta con manejo de redes sociales	N/A