



“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:	SUEÑO DE ORO, RIO QUITO, VILLA CONTO, CHOCO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Camilo Calderón
	Diseño y Producción:	Wilmer López
	Comercial:	Andres Huertas

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	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Falta experimentación de nuevas formas con la damagua.	Generar nuevos productos a parte de la experimentación de nuevas formas y texturas.	Taller de creatividad enfocado a la experimentación de texturas y combinación de materias primas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra la exploración de referentes de la biodiversidad para la experimentación y el desarrollo de nuevos productos elaborados con damagua	Identificación de elementos de a región, como referentes para el desarrollo de nuevos productos en damagua
		Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes, pese a que hay gran cantidad de productos todos manejan el mismo lenguaje con las flores, no hay nuevas propuestas de productos.	Taller de líneas de producto / taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra que las artesanas comprendan lo conceptos de líneas, que es un referente y como usarlo y lo importante de las tendencias en el mercado, se generaron propuestas de productos nuevos teniendo en cuenta estos factores.	Desarrollar nuevos productos con base en la aplicación de los conceptos de líneas, el uso de referentes y teniendo en cuenta tendencias del mercado.
		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 logra la identificación de los elementos que las artesanas consideran más representativos de su actividad, y se genera por parte del equipo de comunicaciones propuestas de logo y posteriormente la elección de una en el grupo	Consolidar desde la imagen gráfica la identificación del grupo como sociedad artesanal
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Malos acabados en los productos elaborados en iraca	Mejorar la calidad de los productos elaborados en iraca, en los remates	Taller de fortalecimiento técnico en acabados, tomando como referentes los productos existentes en damagua e iraca	EQUIPO DE DISEÑO	Se generan determinantes de calidad en todo el proceso de elaboración de productos en damagua, desde y principalmente la selección de la materia prima y la estandarización de procesos de tinturado	Desarrollo de productos teniendo en cuenta los determinantes de calidad del proceso.
		Falta de manejo en el patronaje por todas las beneficiarias	Sacar flores estandarizadas mediante el uso de patrones que agilicen el proceso y que todas las beneficiarias conozcan del proceso.	Taller de patronaje enfocado al desarrollo de flores nuevas	EQUIPO DE DISEÑO	Se generan plantillas para el corte y armado de las flores en acetato, garantizando su durabilidad, estas se generan en dos tamaños de flores; grande y pequeña.	Implementación de plantillas a todos los diseños de flores para estandarizar de formatos y mejorar la producción
		Mal proceso de tinturado de las fibras en especial la damagua	Visibilizar más el producto mediante el uso adecuado del color y manejo de tendencias.	Taller de tintes para fibras y taller de teoría del color	EQUIPO DE DISEÑO	Se logra establecer procesos de tintura por lotes de fibra con el fin de agilizar y mejorar la calidad del proceso, de igual manera incrementar la producción.	Identificar un tipo de tinte y un distribuidor que pueda proveer del insumo a las artesanas con el fin de consolidar el proceso de estandarización en el tinturado de las fibras.
		GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN	Reforzar el proceso de fortalecimiento empresarial de la comunidad	Documentar el proceso de formalización empresarial de la comunidad (Estatutos, Camara de comercio, Rut)	Formalización empresarial	EQUIPO COMERCIAL	
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			

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	TRABAJOS EN DAMAGUA	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		
		Cuentan con un fondo común, sin embargo es necesario fortalecer esta dinámica	Fortalecer el 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. <i>(de ser necesario)</i>	Taller fondo comunitario	EQUIPO COMERCIAL		
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	TRABAJOS EN DAMAGUA	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 determinó junto con el grupo que falta comunicación y espacios de reunión concretos para una mejor organización del grupo.	Esperan consolidarse de manera más fuerte, para lograr mejorar las unidades productivas.
			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 identificó que la falta de claridad en los precios de los productos en una tema que debe de ser mejorado con prontitud.	Se espera clarificar los costos y precios concretos para la mejora de la unidad productiva..
		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		
		Carencia en el nivel socio- organizativo	Fortalecer el grupo a nivel interno y empresarial	Taller socio- organizativo para consolidación de grupos	EQUIPO SOCIAL	Se definieron los diferentes roles dentro de la organización artesanal.	Se espera tener un grupo con roles bien definidos para la mejora de la unidad productiva.
		Existen líderes dentro del grupo artesanal, sin embargo no se proyectan nuevas personas que asuman ese rol.	Identificar nuevos perfiles potenciales para ejercer un liderazgo dentro de la comunidad	Taller de Liderazgo	EQUIPO SOCIAL	Se identificó a la líder artesana Floriselda Cordoba como la mejor opción para el fortalecimiento del grupo.	Rotar el papel de líder para la mejora de la unidades productivas y una mejor gestión.
		Falta de reivindicación de los NARP dentro de la sociedad	Fortalecer la identidad de la comunidad en torno a su tradición cultural	Taller de identidad	EQUIPO SOCIAL/DISEÑO	Se logro que el grupo fortaleciera sus imaginarios de identidad como grupo NARP.	Lograr aplicar simbologías nuevas a las artesanías. Ya que este grupo esta mas relacionado con la tradición oral y no con la grafica, por lo menos no dentro de sus productos artesanales.
		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 logró que algunos de los niños y niñas del corregimiento se interesaran en las artesanías de sus mayores como modo de vida y espacio de conservación y transferencia cultural.	Crear espacios autonomos donde la transmisión de los saberes artesanales sean un tema de reivindicar la tradición cultural del corregimiento.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO	TRABAJOS EN DAMAGUA	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		
		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 plan de mercadeo y canales de comercialización	EQUIPO COMERCIAL		
				Taller agenda de clientes.	EQUIPO COMERCIAL		
No cuentan con una canal de difusión	Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.	EQUIPO COMERCIAL				