



“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

MORICHITO- CAÑO MOCHUELO, CASANARE

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 ÉNFASIS RESCATE		Se identifican 3 oficios principales en la comunidad : el trabajo en madera , la alfarería y la tejeduría. Los primeros dos oficios presentan problemas de calidad y acabados. Así mismo , los artesanos producen ya sea productos tradicionales o creados por ellos mismos sin estandarización alguna de formatos.	Revisar acabados en productos en madera , ya que los productos no responden a los estándares de calidad deseados.	Taller de acabados en madera y establecimiento de estándares de calidad	Asesor de diseño	Los productos en madera mejoraron los acabados . Ahora presentan un adecuado proceso de lijado y la aplicación de una pomada protectora que da brillo y exalta las vetas naturales de la madera	Encontrar un tipo de aceite que se obtenga en el contexto natural para que la comunidad lo obtenga de manera auto eficiente
			Revisar acabados en productos en barro ya que los productos no responden a los estándares de calidad deseados.	Taller de acabados en barro y establecimiento de estándares de calidad	Asesor de diseño	Los productos en barro ya no reciben pintura en vinilo que afectaba su valor percibido. Mientras no se implemente el uso de engobes se propone trabajar las figuras moldeadas y grabadas para no afectar el valor percibido de los productos	Implementar el uso de engobes propios del entorno natural de la comunidad.
			Revisar los formatos de los productos ya que la comunidad desarrolla productos de manera aleatoria.	Taller de unificación de formatos en elementos comunes	Asesor de diseño	Algunos productos serán de ahora en adelante desarrollados por varios miembros de la comunidad : tinajas , materas , manares , canoas en madera y maniseras. El grupo de pone de acuerdo en las medida lo cual favorece el trabajo en equipo y responde a la necesidad de estandarizar precios para fines comerciales.	Crear un archivo de estandarización de medidas común dentro de la comunidad de artesanos
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Se percibe que el oficio de la tejeduría sólo es practicado por tres miembros de la comunidad se artesanos	Fortalecer el oficio de la tejeduría y cestería ya que sólo tres miembros de la comunidad lo dominan	Talleres de transmisión de saberes en tejeduría	Asesor de diseño	Tanto los alfareros como los talladores se empiezan a interesar por el rescate del oficio de la tejeduría.	Continuar con los talleres constantemente para rescatar el oficio
		Se percibe que no existe exploración hacia la creación de productos utilitarios con fines comerciales	Fortalecer la creación de productos utilitarios con los rasgos tradicionales de la comunidad atendiendo los estándares de calidad.	Taller de creación de nuevos productos aplicando el factor tradicional al producto utilitario	Asesor de diseño	Surgen nuevos productos dentro de la comunidad como las materas en barro y las canoas. Ambos productos responde al carácter utilitario resaltando la tradición de la comunidad	Desarrollar nuevas líneas de productos utilitarios que resalten la tradición artesanal y simbólica de la comunidad.
		Se percibe que no hay líneas de producto estables	configurar líneas por formatos con los productos tradicionales y los resultantes de los nuevos talleres	Taller de conformación de Líneas de producto	Asesor de diseño	Se conforman líneas por formato con los productos tradicionales y nuevos desarrollos . Se establecen las medidas de los mismos y se estiman los costos de su producción	Lograr que la comunidad cree líneas de producto y eviten la creación de objetos sueltos
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Talla de madera, Alfarería, Cestería, Tejeduría	Frente a la formalización empresarial, Morochito requiere mayor intervención en términos comerciales. Pues son un grupo inexperto en el proceso de consolidarse alrededor de la actividad artesanal.	Formalizar la actividad artesanal de la comunidad de Morochito en términos comerciales	Taller de Formalización empresarial	Asesor Comercial		
		La comunidad no cuenta con experiencia para asistir a ferias ni encuentros de la magnitud que promueve el programa	Preparar la comunidad para asistir a ferias. Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios / Simulador de feria	Asesor Comercial		
		No se realiza control sobre la materia prima, no se maneja ningún tipo de inventario de productos, y no poseen ni han desarrollado ejercicios de fondo común.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de Materia prima	Asesor Comercial		
		No tienen procesos de gestión ni control sobre el proceso productivo en su nivel logístico	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.	Taller fondo comunitario	Asesor Comercial		
		El grupo no se ve consolidado en torno a las artesanías. Hay muchos talentos y maestros dispuestos a trabajar con la comunidad, pero no se han definido claramente los roles o responsabilidades dentro del proceso de Morochito.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización. Evaluar las responsabilidades y los alcances de la vigencia en términos organizativos	Taller Auto-diagnóstico	Asesor Social	Se evidenció un grupo presto a aprender con voluntad de seguir construyendo conjuntamente la organización de artesanos	seguir trabajando en los autodiagnosticos para mejorar de los errores y obstáculos

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Son una comunidad nueva pero con vínculos con comunidades que ya han pertenecido al programa, por eso muestran interés y ánimo de trabajar y fomentar espacios de creatividad y arte.	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo). Al ser comunidad nueva es necesario identificar qué resultados esperan a través del programa y a partir del auto-sostenimiento de la unidad productiva.	Taller de Proyecciones	Asesor Social	El grupo dese posicionarse en términos de marca, comercio y socioculturales	referente artesanal saliba
		Es necesario profundizar en los liderazgos, en la apropiación, autogestión y autonomía.	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades. Taller de nuevos liderazgos	Asesor Social	el grupo está más fuerte internamente con responsabilidades claras	ya hay líderes definidos y el grupo participo en varias ferias regionales y nacional
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		El grupo de Morichito requiere de un proceso y acompañamiento de comercialización que incluya fortalecer las capacidades y habilidades en ventas	Fortalecer las capacidades y habilidades en ventas del grupo de artesanos.	Taller de habilidades en ventas	Asesor comercial y Asesor Social		
		Falta establecer agendas de clientes potenciales, y conformar canales de comunicación y difusión virtuales y presenciales.	Establecer canales de trabajo en equipo y comunicación.	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo.	Asesor comercial y Asesor Social		
			Establecer una agenda de clientes potenciales y realizar el seguimiento comercial.	Taller agenda de clientes.	Asesor Comercial		
		Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.	Asesor comercial y Asesor Social			