



“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:	CONSEJO COMUNITARIO MA-KANKAMANA- SAN BASILIO DE PALENQUE, BOLÍVAR		
Profesionales:	Desarrollo Humano:		Nicolás Escobar
	Diseño y Producción:		Mauro Aparicio
	Comercial:		Malca Irina Salguero

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	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		La comunidad presenta interés en fortalecer los múltiples oficios que elaboran .	Es necesario delimitar cuáles serán los oficios que se atenderán. Se propone fortalecer primordialmente la luthería y el trabajo de talla de madera, sin desconocer los oficios tradicionales de tejido en fibras vegetales, y trabajo en totumo.	Fortalecer los productos y generar nuevas líneas para la comercialización de los mismo	Asesor de Diseño		
		No cuentan con símbolos ni imágenes propias de su cultura.	Taller de compilación de simbología o referentes culturales	Realizar un trabajo de investigación sobre simbología y con esto desarrollar productos que tengan un significado para ellos como comunidad.	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción	A partir de un taller que utilizo como base metodológica el mapeo Agit Pop, se pudo llevar a cabo el taller sobre referentes culturales, que permitieran identificar la simbología presente en estas representaciones. Esta actividad permitió identificar una serie de objetos, espacios, animales, colores, figuras e historias, con las cuales los artesanos se identificaban y reconocían como propias de su ciudad. El resultado final se evidenció en la creación de objeto que representan los elementos simbólicos identificados en los ejercicios, de los cuales que se pasaron a bocetos desde los oficios de lutería, totumo y cerámica.	Es fundamental que los talleres de compilación de simbología o referentes culturales, apunten siempre a los procesos productivos de la asociació, esto permite que los artesanos observen la importancia de representar su entorno, su contexto, su historia en las artesanías que elaboran. Teniendo en cuenta lo anterior se propone que para la vigencia futura, se realicen más de estos ejercicios, enfocados en las os líneas de producción: coco y bisutería. La anterior división se propone, debido a que cada material tiene unas características distintas y unas posibilidades diferentes.
		Fortalecer el desarrollo de instrumentos musicales y ahondar en el rescate de todos aquellos cuya producción sea inferior.	Taller de rescate de instrumentos musicales, taller de codiseño para generar identidad diferenciada en ellos, taller de visualización de opciones de diferenciación y de mejora en cada una de las partes que integran el instrumento.	Profundizar en las historia e instrumentos musicales, para generar propuestas desde las demas técnicas de la comunidad.	Asesor de diseño y producción en articulación con Asesor Socio-organizativo	Durante las actividades y entrevistas desarrolladas con los artesanos en lutería, se identificaron los instrumentos musicales que eran producidos en la comunidad. Paralelamente se observó que existen tres instrumentos que necesitan ser rescatados: La Marimbula, el Pechiche y la Marimbula de boca o palito.	Se recomienda consitnuar con el trabajo conjunto entre los componentes social y diseño, para contextualizar historica y culturalmente los instrumentos que entran en rescate, velando por la recuperación no solo del objeto sino también de su historia.
		Es pertinente generar determinantes de calidad y estandarización de tamaños.	Taller de revisión y perfeccionamiento de acabados, revisión de lijado madera coco, manejo de borde de cuero , mejoramiento de lazo y las fibras de las que se componen.	Estabilizar las condiciones en las cuales el producto es expuesto al mercado	Asesor en diseño		
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Unidades productivas que generan productos similares	Taller de posibles puntos coyunturales productivos para el fortalecimiento productivo.	Procesos de encadenamiento productivo	Asesor en diseño		
		La comunidad está formalizada bajo el nombre de Asociación Artesanos y Artesanas de San Basilio de Palenque pero actualmente trabajan en sus talleres independientes.			Asesor Comercial	En apoyo con el asesor comercial se generaron actividades de formalización y asociatividad, que permitieron que los artesanos redescubrieran la importancia de la asociación y la fortaleza que como grupo tenían frente a otros grupos que no estaban formalizados. Algunos talleres se enfocaron, ademas en descubrir	Se hace necesario desarrollar seguimientos continuos al trabajo de cada línea de producción, ya que se observa aún cierta dependencia a la presencia del programa para que

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Luthería	Trabajo independiente en talleres	Taller de asociatividad // Taller de formalización empresarial	Fomentar la unidad productiva.	Asesor comercial en conjunto con asesor social	la importancia tenía el trabajo en equipos productivos, tanto a la hora de crear nuevas propuestas, como a la hora de mejorar los procesos productivos. Paralelamente a este trabajo se logró la creación y mantenimiento de varias líneas de producción grupal de la asociación, que fueron el trabajo artesanal en lutería, tejido de mochilas, cestería o tejido en fibra natural, cerámica y totumo.	estos espacios se utilicen y sean aprovechados al cien por ciento. Se recomienda que la asociación se apropie mucho más de este proceso, para lograr una transmisión permanente de los conocimientos y una producción estable y de calidad.
		No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Taller de gestión y control de materia prima	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Asesor comercial	Se logró realizar profundización de temas de formalización empresarial, los artesanos se apropiaron de los riesgos e implicación que tiene tener una Asociación en aspectos legales.	Se espera que la asociación, siga con la razón Social, realizando trámites en el área jurídica de la Cámara de comercio, solicitando asesoría para la desvinculación de un grupo de artesanos inactivo y se desvinculen de la Asociación.
		No se maneja inventario de productos.	Taller de Inventarios	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Asesor comercial	Se logró, asignar un responsable para la gestión y control de la materia prima, cumpliendo con la responsabilidad de los de stop de inventario, llevando el control en el registro de control de materia prima.	Se espera que la comunidad, realice estudio de proveedores que suministren madera con precios justos.
		El grupo no cuenta con fondos que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional.	Taller de fondo común	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.	Asesor comercial	Se logró que la comunidad de manera unánime iniciara la elaboración de los productos inventario para la asociación, llevando las medidas de control a través de los registros de control de inventarios.	Se espera que la Asociación, sea permanente en la elaboración de los registros de inventario
		No se evidencia manejo de soportes contables.	Taller de registro contable	El grupo debe realizar procesos de registro de contabilidad	Asesor comercial	Se logró la creación de un fondo comunitario, en donde los artesanos generan aportes de \$30.000 mensual sea en dinero o en especie.	Se espera que la comunidad, administre con transparencia estos fondos y aumente el monto del valor de los aportes a través de las ventas generadas.
		No hay un manejo de costeo ni hay fijación de precios	Taller de Costeo de productos, políticas de precios y negociación	Taller de costos e Implementar acuerdos en producción y estandarizar precios	Asesor comercial	Se logró que la comunidad de artesanos, para la administración de los fondos abrió un libro de contabilidad para registrar las entradas y salidas de dinero, generando responsabilidades para su administración	Se espera seguir realizando los registros en el libro de contabilidad de los fondos comunitarios; en el momento que la asociación se formalice en su totalidad se espera que cumpla con el deber formal de llevar la contabilidad de acuerdo a las normas vigentes.
		Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Asesor Social	A partir de actividades como la línea del tiempo y los talleres de autodiagnóstico sobre el pasado, presente y futuro de la asociación, se logró crear un mapa histórico de la asociación, que fue comparado con las formas organizativas de varios grupos conformados de la comunidad, identificando con esto los aspectos positivos y negativos que debían mejorarse. Lo anterior permitió que los artesanos identificaran sus problemas y algunos ejemplos de como en otras comunidades o organizaciones eran resueltos estos conflictos.	Es necesario que el grupo continúe desarrollando espacios de retroalimentación y autoobservación, debido a que aún se tienen profundas dificultades en la organización y planificación de eventos, responsabilidades y acciones dentro de la asociación. Se propone que se generen acompañamientos más vividos de grupos que estén fortalecidos organizacionalmente, debido a que esto les permitiría reconocer desde un ejemplo tácito los desafíos a los que como organización deben responder y afrontar.	

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Trabajo en talla de madera	Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Taller de Proyecciones	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo).	Asesor Social	Las actividades de proyección mostraron la necesidad de generar unos objetivo y metas comunes de grupo, debido a que antes de la llegada del proyecto la asociación no estaba activa. Por esta razón la solución que se buscó con los artesanos fue la de crear una misión y visión, que permitía enfocar al grupo en la realización de metas y tareas. Finalmente el resultado es el siguiente: Misión: Preservar, conservar y dar a conocer las tradiciones artesanales de San Basilio de Palenque, que reflejen las costumbres y la identidad ancestral, sirviendo como fuente de ingreso para la sostenibilidad y bienestar de los asociados y de la comunidad palenquera en general. Visión: Corto plazo: Ser una asociación consolidada legalmente. Mediano plazo: -Trabajar por el reconocimiento de las artesanías de sello propio de S.B.P a nivel nacional e internacional. -Generar la apertura de nuevos mercados que generen mayor productividad y fuentes de empleo dentro de la comunidad. Largo plazo:- Proyectarse como una asociación que vele por la preservación y conservación de la actividad artesanal palenquera, para buscar la transmisión de estos saberes y oficios culturales a las nuevas generaciones.	Es importante desarrollar en vigencias futuras una actividad que reviva el avance que han tenido estas proyecciones en la comunidad de artesanos y en la asociación. Lo anterior permitiría generar actualizaciones y nuevas propuestas en torno hacia el objetivo y las finalidades de la asociación. Así mismo se propone el fortalecimiento de las líneas de producción que no entrar a formar parte del programa, para generar estabilidad dentro del grupo y un seguimiento más cercano con la comunidad de artesanos de esta comunidad.
		Existen referentes culturales en el saber popular que pueden ser trabajados para implementaciones en productos.	Taller de compilación de simbología	Realizar un trabajo de investigación sobre simbología y con esto desarrollar productos que tengan un significado para ellos como comunidad.	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción	A partir de un taller que utilizo como base metodológica el mapeo Agit Pop, se pudo llevar a cabo el taller sobre referentes culturales, que permitieran identificar la simbología presente en estas representaciones. Esta actividad permitió identificar una serie de objetos, espacios, animales, colores, figuras e historias, con las cuales los artesanos se identificaban y reconocían como propias de su ciudad. El resultado final se evidenció en la creación de objeto que representan los elementos simbólicos identificados en los ejercicios, de los cuales que se pasaron a bocetos desde los oficios de lutería, totumo y cerámica.	Es fundamental que los talleres de compilación de simbología o referentes culturales, apunten siempre a los procesos productivos de la asociación, esto permite que los artesanos observen la importancia de representar su entorno, su contexto, su historia en las artesanías que elaboran. Teniendo en cuenta lo anterior se propone que para la vigencia futura, se realicen más de estos ejercicios, enfocados en las líneas de producción: coco y bisutería. La anterior división se propone, debido a que cada material tiene unas características distintas y unas posibilidades diferentes.
			Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.	Asesor Socio-organizativo	Los talleres sobre autodiagnóstico de la organización y liderazgo, permitieron encontrar que dentro de la asociación no se reconoce del todo el papel del líder artesano. Debido a la desconfianza y a la diversidad de oficios, cada artesano desea manejar todo asu modo, sin respetar ni comprometerse realmente con el grupo. Lo anterior produce desconocimiento que finalmente genera roces e inconvenientes constantes entre los artesanos, que no logra ser solucionados por el líder artesanal, ya que a pesar de ser una persona respetada dentro del grupo, no es vista como una figura de autoridad.	Es fundamental generar un acompañamiento al líder del grupo, para crear nuevos canales y rutas de acción ante el incumplimiento en las normas, pagos y responsabilidades de la asociación.
		Es una comunidad que se encuentra en el Nivel 2. Están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y requieren acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. No se encuentran organizados como grupo artesanal, ya que cada quien desarrolla los productos de forma independiente y no hay reconocimiento como grupo	Taller de asociatividad	*Presentar modelos organizativos *Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos	Asesor Socio-organizativo y Asesor comercial	Junto con la asesora comercial, se desarrollaron talleres enfocados en la asociatividad y resolución de conflictos dentro del grupo, viéndose reflejados en la creación de una ruta de comunicación directa con la líder, para generar soluciones ágiles y contextuadas en cada uno de los espacios involucrados. Se brindaron, además, pautas y observaciones para atender las problemáticas del grupo, dando especial atención a desarrollar una buena comunicación para entender capa postura y buscar soluciones diplomáticas a cada problema.	Se recomienda como proyección en este punto, el seguimiento a los procesos de repartición de los rubros económicos, aspecto en el cual la asociación desarrollo compomisos como la realización de asambleas generals en donde se explicara abiertamente como serían ejecutados los dineros y la forma en que se haria dicha acción.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		artesanal	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	Desde e primer momento, debido a la diversidad de oficios artesanales, se buscó involucrar a diferentes artesanos con los procesos asociados al programa de fortalecimiento. De esta manera se escogieron maestros artesanos, responsables de crear y mantener las páginas de facebook e instagram de la asociación, así como una responsable del cuaderno de contabilidad. Así mismo, a través de talleres como matriz plan de acción, se busco enseñar a los grupos artesanales formas en que se podía generar planeaciones productivas, que estuvieran fundamentadas en la división de tareas y responsabilidades.	Desarrollar seguimiento a las responsabilidades adquiridas con el grupo, en los distintos frentes de funcionamiento de la asociación, es decir que la parte de comunicación, liderazgo, producción, y económico, deben continuar con sus roles. Así mismo se espera que los artesanos del grupo velen y verifiquen el correcto uso de los roles adquiridos y su buen desempeño en pro de la asociación.
		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	Debido a una gestión lenta de las actividades de transmisión de saberes en la comunidad, los dos grupos escogidos (lutería y totumo), dieron inicio a estas actividades hacia el finales del mes de Octubre, no obstante desde ese momento se han comprometido con los talleres y semanalmente han venido desarrollandolos con las poblaciones escogidas con anterioridad.	Se recomienda hacer seguimiento y retroalimentación de estos espacios, con miras a determinar el éxito para la asociación y la comunidad. Es importante además, fomentar en vigencias futuras estas actividades, dando prioridad a los instrumentos que deben ser rescatados y al tejido en fibra natural.
		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.	Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización	Ampliar los canales de distribución de las artesanías que elaboran	Asesor comercial	Se realizó acompañamiento y asesoría para los planes de mercadeo, logrando establecer objetivo a corto, mediano y largo plazo.	Se espera que la comunidad coloque en marcha los objetivos planteado en el plan de mercadeo, logrando la captación de mas clientes.
		En colectivo no se ha desarrollado un catálogo comercial	Taller de redes sociales, imagen corporativa y posicionamiento de marca	Crear un catálogo en el que los artesanos puedan ilustrar sus productos.	Asesor Comercial	Se logró la creación de redes sociales, para lograr posicionamiento en los a diferentes mercados a nivel nacional, se asignaron responsables para la administración de las redes.	Se espera que la comunidad realice publicaciones de promociones y actividades culturales en las redes sociales, manteniendo actualidades esta herramienta.
		Hasta el momento la comunidad no tiene claridad sobre cual es la competencia directa e indirecta.	Taller habilidades en ventas	Fortalecer capacidades comerciales del grupo	Asesor comercial	Se logró participar en la feria de cartagena desarrollando habilidades y tecnicas de venta para los cierres de negocios	Se espera que la comunidad, participe en mas ferias comerciales de artesanías, logrando la captacion de mas clientes.
		Taller de agenda de clientes	Fomentar la estandarización de los precios	Asesor comercial	se logró a través de las estrategias y canales de comercialiación definir los canales a través del plan de mercadeo, establecer un listado de precio para cada segmento; hacer seguimiento de clientes a través de la agenda de clientes	Se espera que la comunidad lleve acabo los objetivos planteados en los planes de mercadeo.	