



“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:	COMUNIDAD WOUNAAN NONAM - VISTA HERMOSA, LOCALIDAD DE CIUDAD BOLIVAR - BOGOTA D.C		
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Laura Mendoza	
	Diseño y Producción:	Valentina Chauz	
	Comercial:	Mónica Gonzalez	

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
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Actualmente la materia prima y los insumos utilizados por el grupo de tejido son enviados desde el Chocó, sin embargo las condiciones climáticas de la ciudad, han influido negativamente en la calidad de la materia prima así como la tintura natural para elaborar los productos artesanales.	Preservar la calidad del producto a través del adecuado manejo y almacenamiento de la materia prima y los insumos utilizados por los artesanos.	Taller de manejo de materia prima, tintes naturales alternativos y calidad de producto	EQUIPO DE DISEÑO	Se generan líneas las cuales identifican tipologías de producto como lo son los platos, bandejas, bowls, jarrones y se diseña un elemento diferenciador por medio del taller de co- diseño y levantamiento de simbología, además de generar el uso de tintes naturales por medio de la implementación de color que exige la línea de diseño.	Los artesanos deben seguir fortaleciendo los procesos de tintes naturales con los cuales se generan colores diferenciadores y son fundamentales en el proceso de creación y tipologías de productos.
		Las líneas de producto elaboradas por los artesanos poseen un buen nivel de calidad, sin embargo es importante reforzar en los acabados y definir un elemento diferenciador dentro del mercado.	Establecer una línea de producto que sea innovadora y cuente con un elemento diferenciador en el mercado.	Taller de innovación aplicada.	EQUIPO DE DISEÑO	Las líneas de productos realizadas con la comunidad tienen de elemento diferenciador el uso de dos tonos y un solo símbolo que juega de manera evidente con la forma de los productos.	Los artesanos deben seguir implementando los diseños en diferentes formatos y colores naturales, teniendo en cuenta la calidad, para así llegar a grandes plataformas comerciales.
		El grupo posee un gran interés en diversificar sus diseños, poseen fuertes conocimientos en simbología, sin embargo no cuentan con los conocimientos para desarrollar diferentes figuras que puedan plasmar en las piezas artesanales.	Definir nuevos diseños de acuerdo a su simbología y referentes culturales.	Taller de línea de productos y diseños	EQUIPO DE DISEÑO	la comunidad parte de tener muchos colores fuertes en la mayoría de sus productos, con las nuevas líneas de diseño se generan juegos de dos tonos, preferiblemente en colores tierra, los cuales generan diferenciación de los tradicionales.	la comunidad debe seguir preservando los colores tradicionales los cuales son combinados de una manera fuerte, pero a la vez tener la implementación de tono sobre tono y juegos de gamas las cuales también son especiales para tipos de clientes.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		La comunidad Wounaan Nonam ubicada en vista hermosa, posee una fuerte trayectoria artesanal, son más de 100 familias dedicadas a la actividad además tanto hombres como mujeres poseen conocimientos avanzados en las diferentes líneas de producto.	Definir un plan de producción que les permita estandarizar un inventario y participar en diferentes ferias regionales así como abastecer pedidos.	Taller de plan de producción	EQUIPO DE DISEÑO	por medio de un plan de producción donde cada artesana se compromete a entregar de 3 a 4 productos para feria y teniendo en cuenta las consideraciones en diseño desde color, formas, texturas y nuevos diseños, se incentiva a la comunidad a ser los únicos que pueden comercializar productos sin necesidad de grupos externos.	con las ayudas que brinda el programa en materias primas y la necesidad de ellas por seguir produciendo se genera de gran manera un grupo fuerte en producción, en donde cada una es responsable de cierta cantidad de productos.
				Evaluación de acabados de producto.	EQUIPO DE DISEÑO	Con la nueva línea de productos se intenta dejar el diseño de bandejas y platos con centro en madera en un segundo plano para reforzar el diseño con centro en Werregue , al igual se generan talleres de calidad en donde se explican los diferentes acabados que se les puede dar a la madera y la manera de ajustarlo al werregue.	seguir utilizando los productos con madera teniendo en cuenta las apreciaciones desde diseño en cuanto a acabados, lijas y calidad en general, pero a la vez que se incentive el diseño con centros en werregue lo cual genera diferenciación en el mercado.
		El grupo de tejido Wounaan Nonam cuenta con productos de buena calidad, sin embargo, se debe profundizar en la estandarización de medidas, tintes naturales del werregue así como los acabados en las diferentes piezas artesanales	Definir y aplicar determinantes de calidad		EQUIPO DE DISEÑO	Por medio del taller de estándares de medida los artesanos cuentan con guías de cartulina (reglas) los cuales generan un orden a los productos, esto para facilidad a la hora de vender en grandes cantidades y tener claro el producto y la medida de la cual están comprando.	seguir manejando los estándares de medida para facilidad de los artesanos y del cliente a la hora de comprar y hacer pedidos específicos.
				Estandarización de medidas	EQUIPO DE DISEÑO	el taller de calidad exige a los artesanos tener control a la hora de realizar la tejeduría con respecto a los hilos sueltos o desorden en el interior de los productos de werregue que es donde es más notorio el tema de malos acabados, lo cual hace que la comunidad calga en cuenta del problema y se generan productos de calidad.	tener en cuenta la calidad de los productos debido a que por ser grandes productores las exigencias mínimas son en cuanto a acabados, por lo cual deben concientizarse para seguir creciendo como comunidad artesanal.
		No se maneja inventario de productos.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios	EQUIPO COMERCIAL	La realización de los inventarios de los productos de la comunidad para su organización y mejor gestión durante los encuentros comerciales en los que participan	Que la comunidad retroalimente constantemente los inventarios teniendo en cuenta las entradas y salidas de 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.	Taller fondo comunitario	EQUIPO COMERCIAL	Se logró la creación del Fondo Comunitario, donde la comunidad se pone de acuerdo para destinar un 4% de las ventas al fondo como un ahorro para satisfacer las necesidades del negocio en el futuro	Que el fondo tenga relevancia en la comunidad y se logre respetar el 4% en todas las ventas que se realicen
		El grupo de tejido se encuentra adscrito al cabildo, sin embargo no están constituidos como asociación de artesanos.	Explicar los beneficios de la formalización empresarial como asociación de artesanos.	Taller de formalización empresarial.	EQUIPO COMERCIAL	Se hace la explicación de los pro y los contra de lograr una formalización empresarial, sin embargo, la comunidad no se siente del todo estable para formalizarse	Lograr que la comunidad este de acuerdo para formalizarse
		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 realiza el costeo de los productos referenciados, logrando tener el precio real	Que la comunidad maneje los mismos precios para sus productos
		A pesar de ser una comunidad desplaza por el conflicto armado y perviniendo en un contexto de ciudad, han trabajado por mantener sus principios y raíces culturales, procurando que sus referentes, tradiciones, símbolos y dialecto propio, continúen siendo un elemento diferenciador en sus piezas artesanales.	Realizar un afianzamiento cultural que permita continuar con sus tradiciones y cultura a pesar de pervivir en un contexto de ciudad.	Taller de transmisión de saberes, costumbres y rituales.	EQUIPO SOCIAL	Durante los dos talleres de simbología también hubo una socialización de rituales como el de la primera llegada de menstruación de las jóvenes, en los que se les transmite todo aquello que necesitan saber para vivir como mujeres Wounaan.	Durante la vigencia la comunidad escogió que los talleres de transmisión de saberes giraran en torno a las técnicas de elaboración de cestos en werregue, para mejorar la calidad de los productos y la producción de cada mujer. Se considera importante, para la próxima vigencia, reforzar el componente cultural a través de la transmisión de saberes, nombrando una maestra artesana que trabaje alrededor del fomento de la continuación e tradiciones en el contexto de ciudad. La asesora también compartió con la comunidad la cartilla Los wasipien, espíritus de la selva, de Colombia aprende (que se puede encontrar online). Se sugiere, como una de las posibles actividades, hacer la lectura de algunos apartes de la cartilla, que destaten la narración de otras historias y seres relevantes para los Wounaan.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones Identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		El grupo de tejido no cuenta con una estructura organizacional definida, actualmente los artesanos trabajan de forma dispersa y aislada, carece de líderes que asuman la responsabilidad de conducir el grupo y muchos de sus miembros no hablan español.	Definir una estructura organizacional (Misión, visión, objetivos, asignación de responsabilidades y metas)	Taller estructura organizacional	EQUIPO SOCIAL	A través de un taller de asociatividad se generó una imagen concreta de los objetivos y metas que busca alcanzar el grupo a futuro (mencionados en el aparte de plan de vida del diagnóstico) unos más al alcance de otros. A través del árbol de talentos se buscó identificar aquellas habilidades en las que las mujeres se sienten fuertes, con respecto a la actividad artesanal, sin embargo pocas tienen manejo de cuentas, de la escritura y del español, por lo que durante la vigencia fue difícil lograr que se apropiaran de tareas que se considera relevante distribuir. Algunas sesiones buscaron darle participación a todas con la palabra con el fin de que fueran expresándose con menor timidez y mayor facilidad.	Se considera importante indagar o motivar a la generación de enlaces con otras instituciones, que puedan fortalecer al grupo en la consecución de algunos objetivos. Por ejemplo, el buscar el asocio con estudiantes de universidades que puedan ayudarlos a concretar la escritura y/o diseño de la cartilla de simbología, alguna vez propuesta. Es importante intentar que durante la próxima vigencia del programa se puedan conformar unos comités (por ejemplo de ventas, de cuentas, de redes sociales) no a partir de las habilidades que las mujeres consideran que tienen, sino de aquello en lo que les gustaría fortalecerse. Se sugiere que cada comité tenga un líder a cargo (fuerte en las habilidades de su componente particular) que se encargue del fortalecimiento de las otras mujeres (Las integrantes de Warkhi deben reforzar con Celma la idea de que los referentes de liderazgo pueden también encontrarlos en una mujer Wounaan).
		Durante la apertura territorial, se identificó que carecen de un proceso de asignación de responsabilidades liderazgo y trabajo en equipo.	Fortalecer las capacidades del grupo en liderazgo y trabajo en equipo.	Taller de liderazgo, afianzamiento productivo y trabajo en equipo	EQUIPO SOCIAL	Durante la vigencia las mujeres empezaron a reunirse a tejer y a realizar los talleres de transmisión de saberes. Las responsabilidades adquiridas están relacionadas principalmente con sus habilidades como maestras artesanas en ciertas técnicas. Se realizó un taller de asociatividad en el que a través del juego cruzar el río, los integrantes del grupo evidenciaron de manera vivencial (y no solo en el discurso) la necesidad de compartir sus recursos y trabajar en equipo.	Es importante hacerle seguimiento a la socialización grupal de cada una de las ferias en las que participe el grupo (con ventas de dinero toales) y de pedidos adquiridos, con el fin de que se determine de manera colectiva cómo va a ser distribuido el trabajo para el cumplimiento de los mismos. También es importante reforzar la idea del fondo común así como del ahorro personal para que las mujeres tengan la posibilidad de acceder constantemente a materias primas.
		El grupo de tejido Wounaan Nonam posee un fuerte proceso de transmisión de saberes desde los mayores hacia las generaciones más jóvenes, en cada producto artesanal son plasmados diferentes símbolos, figuras e imágenes propias de su cosmovisión y de su forma de percibir el mundo.	Fortalecer los referentes culturales y la simbología propia Wounaan	Taller de simbología y referentes culturales	EQUIPO SOCIAL	Se realizaron dos talleres de simbología, en el que las personas del grupo compartieron el significado de algunos símbolos tradicionales que se plasman en los cestos de wéregue.	El grupo Warkhi tiene un fuerte deseo de innovación. Actualmente están respondiendo a pedidos de diferentes productos no tradicionales, elaborados en wéregue, en los que no están imprimiendo su simbología. Se considera importante realizar una actividad en la que estén presentes las mujeres mayores del grupo y en donde se reflexione alrededor de la tradición, la innovación y las demandas del mercado, con el fin de establecer límites (Se sugiere trabajar alrededor de las preguntas ¿Dónde está lo tradicional? ¿En la forma del objeto, en la simbología, en la materia prima?).
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	EQUIPO COMERCIAL	Lograr desarrollar las habilidades comerciales de los artesanos para que al ofrecer sus productos sean más llamativos y tengan mejor recordación en los clientes	Que por medio de las ventas se resante las habilidades comerciales que se desarrollaron
		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	Tener una agenda organizada de sus clientes para lograr atenderlos de una manera más eficiente	Que la comunidad logre organizar la lista de sus clientes
		La comunidad no cuenta con un canal de difusión de sus productos, actualmente no posee una red social, no cuentan con página web ni un catálogo de productos para promocionar sus creaciones y posicionar su marca.	Crear un canal de difusión de sus productos, establecer un catálogo de productos, diseñar una imagen corporativa y una estrategia de posicionamiento de marca.	Taller redes sociales / posicionamiento de marca	EQUIPO COMERCIAL	Lograr crear cuenta en redes sociales, especialmente en Instagram, donde se logró crear un posicionamiento de marca para tener un nuevo canal de ventas	Tener un posicionamiento de marca en redes sociales
		Dentro de la cadena de valor del sector, la comunidad posee una fuerte debilidad en el eslabón de la comercialización, debido a la fuerte concentración de los procesos de venta en el gobernador del cabildo, quien se encarga de comprar los productos a los artesanos a precios muy bajos y venderlos a mayores precios en diferentes ferias y canales de comercialización.	Establecer canales de comercialización alternativos que le permita a los artesanos cobrar un precio mayor y generar mejores ingresos, así como fortalecer sus procesos comerciales con diferentes clientes en relaciones a largo plazo.	Taller plan de mercadeo y canales de comercialización	EQUIPO COMERCIAL	Por medio del acompañamiento durante la vigencia, lograr una apertura al mercado donde los artesanos puedan llegar a nuevos clientes, desarrollar mercados digitales y crear una relación más cercana con el cliente	posicionamiento digital y lograr crear una relación cercana con los clientes para lograr potencializarlos