



“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:	ASOCIACION COMUNITARIA DE BAHIA MALAGA ECOMANGLAR- BAHIA MALAGA, BUENAVENTURA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	PAULA ENCISO
	Diseño y Producción:	OMAR DARIO MARTINEZ G.
	Comercial:	SANTIAGO PATIÑO

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 de experimentación con la textura en la madera y productos en cestería	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	Apartir de los talleres de experimentación, se logro generar propuestas de contenedores y lineas de cucharas, las cuales se caracterizaron por tener texturas en sus superficies, alusivas a referentes como: concha de piangua, canaleta y animales marinos. En cuanto a la cestería se opto por implmentar la tecnica de tejido de ojito, permitiendo mejorar los acabados y generando así nuevos diseños.	Se proyecta que con estas implementaciones, el artesano logre diversificar sus productos y generar mas variaciones a sus propuestas.
		Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes para generar apertura de nuevos mercador y posicionar el producto a nivel regional y nacional.	Taller de líneas de producto / taller de referentes y tendencias/ Aplicación de Co-diseño en el desarrollo de propuestas	EQUIPO DE DISEÑO	Con base a los talleres de codiseno realizados en comunidad, el artesano logro configuras diversas porpuestas, a partir de la exploracion formal, tomando como fuente de inspiracion los referentes de la zona y a su vez generando atributos a partir de las determinantes formales, de uso y funcionales que se deben contemplar cuando se desarrollan las lineas producto.	Se proyecta que con las lineas de producto orientadas a abastecer el mercado de turistas, la actividad artesanal se consolide y cobre mayor fuerza en la isla y aumente sus ingresos .
		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	Gracias al taller enfocado al desarrollo de la imagen grafica y a la informacion suministrada por los artesanos, se logro generar el diseño de logo y tarjetas de presentacion por parte del equipo de comunicaciones del programa al igual que el catalogo de productos para la rueda de negocios en la feria Expoartesanas	Se proyecta que con el diseño de la imagen grafica, la comunidad empiece a tener presencia y recordacion de marca en presencia de eventos, ferias y ventas por internet.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Malos acabados en los productos elaborados en madera	Mejorar la calidad de los productos elaborados en madera	Taller de acabados naturales para madera	EQUIPO DE DISEÑO	Apartir del taller de calidad y el diganostico relizado, se obtuviero mejora en los acabados gracias a las implementaciones realizadas en cuanto al uso adecuado de la lija, mntenimiento de herramientas de talla y aplicación correcta de la cera de abejas para el acabado final .	Se proyecta que con la mejora de la calidad de los productos, los artesanos puedan acceder a nuevos mercados a precios justos.
		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	Gracias al taller de estandarizacion y apilabilidad de producto, las artesnas empezaron a referenciar sus productos y a trabajar por lineas, lo cual les permitio estandarizar la produccion y los costos de produccion. En cuanto al transporte de la mercancia para el cliente resultado siendo mas comodo y para el envio a ferias se estima que sea mas economico.	Se proyecta un ahorro por transporte de mercancia y aumento en sus ganancias y ventas, gracias a la estrategia de linea de producto y al marcar su produccion por modelo o referencia.
		Incorrecto secado de la madera	Dar pautas para poder realizar un buen secado de la madera y ofrecer al cliente un producto de calidad.	Taller de manejo apropiado en el secado de la madera para optimización del proceso.	EQUIPO DE DISEÑO	Con base a las buenas practicas de secado y a la selección adecuada de la materia prima, se logro el desarrollo de productos con un estandar de calidad un poco mas alto.	Se proyecta que al ofrecer un producto de mayor calidad, las opciones de venta y participacion en diferentes espacio de comercializacion aumententen.
	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	Formalización empresarial	EQUIPO COMERCIAL	Se realizaron acciones de formalización empresarial con la comunidad por medio de talleres, como el manejo de inventarios, gestión de control de materia prima, taller de inventarios, y pasos para la formalización empresarial. Se aclara que la comunidad definio las referencias de procto como parte del proceso de diligenciamiento de inventario y actividades de organizaci'n administrativa del grupo. Se aclaro a la comunidad la importancia de actualizar la información como	Se considera que el grupo se encuentra fuerte con el manejo de estas herramientas, se recomienda el seguimiento de estas acciones de formalización 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		

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL	Talla en madera	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	base para la toma de decisiones y definición de compromisos internos y con los clientes.	
		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	Igualmente se asesoro a la comunidad con el manejo de un registro contable con las entradas y salidas de dinero, con el fin de que la comunidad continúe con el proceso de economía por parte del oficio artesanal. Quedando como responsable el artesano líder del manejo y socialización de la información correspondiente a la anterior descripción.	
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	EQUIPO SOCIAL	Se realizó un taller de autodiagnóstico en el que identificó la estructura organizacional de la que hace parte el grupo de artesanos. Durante la vigencia, el grupo se estableció dentro del área de madereros de la asociación Ecomanglar (que tiene también los componentes de turismo, alojamiento, alimentación y transporte) como parte del proyecto de economía propia dentro de su territorio colectivo.	Se considera que el grupo se encuentra fuerte en este componente.	
		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	EQUIPO SOCIAL	El grupo de artesanos tiene una visión clara de sus propósitos a futuro al pertenecer a un proyecto de vida de largo aliento del Consejo Comunitario La Plata. La visualización más presente es establecer centros de transformación de la madera -organizados por espacios, enfocados en las diferentes fases del proceso artesanal-, que a su vez, estarán ligados a las actividades de turismo, con el fin de que el visitante pueda conocer el proceso completo de elaboración de un producto	Insistir en las alianzas con otras instituciones para conseguir esos fines que esperan alcanzar, como por ejemplo, la reforestación del chachajillo.	
No existe 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 asesoro a la comunidad en el proceso de fijación de precio teniendo en cuenta el costo de producto, partiendo de los lineamientos de fijación además de incluir el monto de transporte (por las dificultades de salir de comunidad en lancha); tiempos de trabajo; costos de materia prima. Dando como resultado el uso del simulador de costos y la lista de precios definida con los precios al por menor y al por mayor.	Se recomienda realizar seguimiento del manejo de estas herramientas con la comunidad.	
Carencia en el nivel socio- organizativo, aunque el grupo se encuentra conformado.		Consolidar el grupo a nivel interno y empresarial.	Taller socio- organizativo para consolidación de grupos	EQUIPO SOCIAL	Se identifica que el líder artesano es quien acapara la mayor parte de las responsabilidades del grupo. Se realizó una actividad de árbol de talentos, aunque es importante en la siguiente vigencia generar compromisos desde los otros integrantes para que ocupen un rol más protagónico.	Es importante insistir en una distribución de responsabilidades que les permita, a cada una de los integrantes, tener un rol más protagónico dentro del proceso artesanal. Sigue siendo vigente la identificación de otros tipos de liderazgo y el fortalecimiento del	
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			
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/DISEÑO	Se realizó un taller de referentes culturales que buscó explorar las historias del territorio con el fin de proponer la posibilidad de su articulación con lo artesanal. Se relataron las tradiciones de enamoramiento, los procedimientos de elaboración de instrumentos musicales llevados a cabo por anteriores generaciones y se habló sobre el respeto que existe hacia lo desconocido en el monte, antes que su desafío.	Insistir en la idea de que pueden establecerse enlaces entre los referentes culturales, por ejemplo, aquellos trabajados dentro de las rutas turísticas, y los productos artesanales.	
Se identificó la necesidad de afianzar los conocimientos ancestrales y procurar la transmisión de estos saberes.		Transferir conocimientos adquiridos al grupo y a los jóvenes a través de las experiencias de los maestros artesanos para fortalecer su saber ancestral y la sostenibilidad de sus procesos artesanales.	Talleres de transmisión de saberes	EQUIPO SOCIAL	Durante la vigencia se realizaron principalmente talleres de transmisión de saberes alrededor del oficio de la cestería.	A pesar de que la comunidad señala que la manera de aprendizaje tradicional debe partir del interés de los aprendices y no del maestro, para la siguiente vigencia se considera relevante insistir en la importancia de los talleres de transmisión de saberes o generar estrategias para motivar el aprendizaje de la talla de madera y el mejoramiento de los conocimientos y habilidades en torno al oficio.	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		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	Se realizan actividades de fortalecimiento de habilidades en ventas de los artesanos, preparando con estudios de caso para la intervención, negociación y cierre de negocio. Igualmente se define un plan de mercadeo focalizado con las estrategias para ampliación de canales de comercialización; diferenciación de producto, fidelización de clientes entre otras.	Se proyecta la ampliación de canales de comercialización y búsqueda de espacios comerciales que permita la visibilización y posicionamiento en el mercado.
		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	Igualmente se asesora a la comunidad con el establecimiento de un proceso de costeo y fijación de precios, teniendo en cuenta el simulador de costos y las condiciones mínimas para fijar un precio (materia prima, costo de mano de obra, transporte, costos indirectos, ganancia); como resultado se genera una lista de precios con precios al por mayor y al por menor, y capacidad productiva según cada línea de producto.	