



“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 DE BOCAS DE CANÁ- ANTIOQUIA, ZARAGOZA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	PAULA ENCIZO
	Diseño y Producción:	VALENTINA CHAUX HERRERA
	Comercial:	PAULA ENCIZO

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	Talla en madera	Falta de experimentación con la textura en la madera y acabados naturales	Generar efectos visuales mediante la combinación de técnicas de talla y acabados	Taller de creatividad enfocado a la experimentación de texturas y combinación de materias primas	EQUIPO DE DISEÑO	A pesar de que la comunidad no tiene muchas herramientas para generar efectos visuales, por medio de la creación de nuevas formas se empezó a ver experimentación y trabajo en la técnica de trabajo en madera.	por medio de las transferencias de saberes se espera que los artesanos puedan implementar la talla en sus productos.
		Carencia en diversificación del producto artesanal	Diversificar los productos existentes para generar apertura de nuevos mercados 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	se logra diversificar las líneas de productos, generando elemento sencillos como bandejas, porta calientes y mesas de desayuno las cuales son de fácil comercialización.	seguir ampliando las líneas por medio del aprendizaje que cada uno de los artesanos en cuanto a las herramientas y técnicas para el trabajo de madera.
		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	se logra crear un Logotipo el cual lograr generar identidad del grupo en espacios comerciales y con el cual se sienten a gusto.	seguir con la creación de imágenes graficas que los ayuden a alcanzar nuevos mercados.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Talla en madera	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	por medio de las nuevas líneas de producto se le da protagonismo a la madera pino en su estado natural con poca laca, los artesanos son mas pulidos y se esfuerczan mas con cada proceso de acabado de los productos.	seguir experimentando con diferentes acabados hasta lograr el ideal.
		Productos sin estandarización	Estandarizar las medidas de los productos que elaboran, 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	por medio de las nuevas líneas de productos se estandarizan tamaños donde se conforman por familias de grande, mediano y pequeño y cada uno tiene una medida especifica que el artesano maneja.	seguir manejando las familias de productos para facilidad de lectura de los artesanos.
		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	se mejoran los procesos de secado los cual se ve en los productos finalizados.	seguir experimentando con los procesos de acabados para mejoramiento de los productos.
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL	Talla en madera	No se realiza control sobre la materia prima entregada (en caso de compra) al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación (cuando la recolectan)	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de Materia prima	EQUIPO COMERCIAL	Dentro de los resultados del proceso de formalización el grupo de artesanos apropio formatos como el manejo de inventarios con el listado de referencia de productos; el manejo del libro contable diario con las actividades económicas del grupo; el manejo del formato de materia prima.	Manejo de libro contable en libro de excel, fortalecer y hacer seguimiento de las acciones de formalización empresarial, y apoyar al grupo en la definición de creación de empresa por medio del apoyo al fortalecimiento organizacional del grupo de artesanos, con definición de roles y responsabilidades.
		No se maneja inventario de productos de manera formal.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios		Se apoyaron las actividades de costeo y fijación de precio teniendo en cuenta las características de envío de mercancia y acuerdos de negociación con los clientes. Se realizó el acompañamiento a los artesanos en los procesos de negociación y desarrollo de habilidades comerciales, además de definición de capacidad productiva (con el apoyo del equipo de diseño).	
		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			

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		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.			
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		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 realizó una actividad de árbol de talentos en la que los participantes concluyeron que el compromiso, el apoyo, "la camaradería", así como el tiempo dedicado al proceso artesanal deberían ir en la raíz, en la base de su proceso económico. Durante la vigencia el grupo se congregó de manera constructiva, generando lazos. También se pretendió la organización de la labor productiva a partir de la	Se considera importante insistir en una distribución de responsabilidades -a través de la adquisición de compromisos concretos- que les permita, a cada una de los integrantes, tener un rol más protagónico dentro 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 una actividad alrededor de los referentes culturales del grupo en la que se destacaron elementos de la cocina tradicional, formas tradicionales de sustento económico como la pesca, pero principalmente elementos alrededor de la música, e instrumentos como la marimba (también del manejo de ciertos recursos naturales con los que se obtienen elementos para construir dicho instrumento). A manera de taller de transmisión de saberes se relataron las historias de vida de los maestros artesanos que evidenciaron la relevancia en el contexto actual de los saberes tradicionales. Uno de ellos, por ejemplo, aprendió empíricamente la elaboración de atarrayas y hoy hace parte de un grupo interdisciplinar que busca mejorar el comportamiento de estas herramientas para lograr una pesca que no genere afectaciones en el equilibrio	Continuar con los talleres de transmisión de saberes en torno al oficio de la ebanistería, debido a que durante la vigencia el grupo se ha centrado principalmente en la elaboración de atarrayas.
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	Se realizaron asesorías a la comunidad relacionadas con la definición de canales de comercialización, por medio de la caracterización y definición del perfil de clientes potenciales de los productos que caracterizan a la comunidad, se desarrollo la imagen comercial del grupo "PRODARTE" con apoyo del equipo de diseño se elabora el logo, con el que se elaboraron y entregaron tarjetas de presentación al grupo.	Ampliación del nicho de mercado, posicionamiento de mercado, definición de agenda de clientes, y búsqueda de clientes potenciales.
		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.			
		No cuentan con una canal de difusión y comercialización definido de sus productos.	Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos	Taller redes sociales.			