

PLAN DE MEJORA

Comunidad:	Grupo Embera Chamí. Atumarajai y Jaipono- RISARALDA- PEREIRA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Daniela Samper, Ray Rodríguez
	Diseño y Producción:	Angela Maria Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnóstico diferencial, fomentan el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		Diversidad de diseños propios y propuestas de innovación	Taller de Co-diseño. Taller de Creatividad. Taller de verificación de prototipos. Desarrollo de dos líneas de productos de tipo innovación y un producto emblemático.	Ampliar el portafolio de productos según el nicho del mercado para el cual se direcciona		
		No está desarrollada aun tipo de ficha para acopiar las características técnicas de los diferentes productos	Elaboración de fichas técnicas. Reuniones para acordar el manual de estándares de la comunidad	Establecer estándares para facilitar la venta y producción de las piezas		
		El color utilizado en la línea tradicional es exitoso y se encuentra posicionado en el mercado, sin embargo no se ha introducido en las tendencias que rige el mercado de los accesorios donde se puede presentar innovación	Taller de tendencias y ejercicios de manejo y apropiación de paletas- Analisis de paletas más exitosas en el mercado o los diferentes nichos	Aumentar la líneas de productos iniciando en algunas de ellas tendencias de color		
		Se ha estabilizado la productividad pero día a día se pierden las estrategias que facilitan los procesos al no socializarlas	Conversatorio en torno a los modelos más productivos -Replica de las mejores estrategias halladas por los mismos artesanos	Incrementar la capacidad productiva desde sus propias experiencias		
		Las comunidades que manejan chaquira generalmente dependen de pocos proveedores, no cuentan una base de datos lo suficientemente robusta que le permita facilitar la adquisición y examinar los precios de venta	Investigación de proveedores a nivel nacional y elaboración de las bases de datos	Facilitar la adquisición de materias primas		
		FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		El grupo ha perdido oficios o habilidades artesanales tradicionales.	Taller de socialización del saber artesanal.	Reconstruir la historia del oficio de la comunidad.
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Teleduría en	Durante el año 2016, se diseñaron los formatos para el registro formal de la administración del dinero del negocio.	Taller de orientación y acompañamiento en la implementación y ajuste de los formatos para el registro de la administración del dinero del negocio.	Verificar el registro de documentos que dan cuenta de la estructura de costos, presupuestos e inventarios, manejo contable, y documentos comerciales.		

Comunidad:	Grupo Embera Chamí. Atumarajai y Jaipono- RISARALDA- PEREIRA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Daniela Samper, Ray Rodríguez
	Diseño y Producción:	Angela Maria Galindo
	Comercial:	William Ardila

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnóstico diferencial, fomentan el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.

EJECUCIÓN						
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejedoría en chaquira / Ensartado a mano	Se han perdido los saberes ancestrales sobre la simbología y significados.	Taller de transmisión de saberes	Fortalecer la transmisión de saberes ancestrales a las nuevas generaciones.	Se propusieron talleres de transmisión de saberes que buscarán fortalecer y retomar los conocimientos de los Maestros artesanos de la comunidad	Los artesanos afianzarán sus conocimientos y fortalecerán los saberes ancestrales transmitidos por los sabedores y mayores. Valorarán más los conocimientos que los adultos y los pondrán en práctica para la elaboración de sus productos.
		No se tiene conocimiento de cómo han funcionado las asociaciones con la planeación estratégica elaborada en 2016.	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Se trabajó en un taller de resolución de conflictos relacionado a la distribución equitativa de recursos entre los dos grupos artesanales que componen la comunidad beneficiaria del programa	Se espera que para una próxima ocasión el diálogo se el medio principal para solucionar desacuerdos o diferencias de manejo de los recursos
			Taller de sociatividad	Verificar que la misión y visión organizacional contribuya con el cumplimiento del objeto social de las asociaciones, y si es necesario realizar una actualización a la planeación estratégica.		
			Taller comercial de socialización de experiencia organizacional en planeación estratégica.			
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		Se estableció una estructura organizacional de acuerdo con los roles y responsabilidad de los miembros de las asociaciones.	Taller de socialización de responsabilidad y cumplimiento de compromisos de los miembros de las asociaciones.	Verificar el funcionamiento de la estructura organizacional establecida.		
		Se requiere avanzar en la búsqueda de clientes, luego de lograr ventas proyectadas con clientes potenciales identificados en 2016.	Acompañamiento en el contacto y atención a clientes potenciales.	Contactar a los clientes potenciales de la base de datos para ofrecerles los productos.		
		Las asociaciones de artesanos están en capacidad de explorar mercados regionales y nacionales.	Elaboración de plan de mercadeo con canales de comercialización y lista de precios.	Desarrollar las acciones requeridas para la comercialización de productos y posicionamiento de la marca en el mercado.		
		No se cuenta con un registro preciso de ventas de las asociaciones.	Registro de ventas de la comunidad en los eventos comerciales.	Realizar seguimiento periódico al proceso de comercialización de productos.		
		Se ha presentado un avance significativo en las habilidades comerciales de los miembros de las asociaciones, pero se requiere fortalecer estas habilidades con el propósito de explorar otros mercados.	Taller de habilidades comerciales y búsqueda de clientes.	Fortalecer las habilidades comerciales de búsqueda de clientes en otros mercados no explorados.		