

PLAN DE MEJORA

Comunidad:	ACIVA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Ray Rodriguez
	Diseño y Producción:	OMAR DARIO MARTÍNEZ GUERRERO / YURY ALEJANDRA CUARAN BEDOYA
	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		Al ser un grupo pluriétnico tienen variedad de oficios y por ende hay que realizar varios procesos de acabados y remates en cada oficio, hay pérdida de identidad en algunas de las comunidades (wounaan, eperara siapidara e inga)	Fortalecer el proceso identitario con cada etnia, a través del reconocimiento de simbología propio y fortaleciendo el ejercicio más relevante en cada comunidad.	Taller de co- diseño Taller de manejo de color Taller de formatos y dimensiones Taller de Estandarización de Medidas	Asesor de Diseño	Gracias al acompañamiento en los talleres de codiseño y a las asesorías puntuales respecto a lo estructural y al uso adecuado de la técnica, se lograron nuevas propuestas de diseño con un grado mayor de identidad gracias a los talleres de referentes y simbología impartidos al inicio del proceso. Logrando así nuevas propuestas y generando personalidad a sus productos teniendo en cuenta sus diferencias como pluriétnicas que componen la comunidad.	Se proyecta que de aquí en adelante el artesano logre imprimir a sus productos identidad, diferenciación y calidad, teniendo en cuenta que el mercado de la bisutería artesanal es demasiado competitivo
		La comunidad tiene procesos incipientes en sus técnicas, en la elaboración de productos, debido a que no tiene un linamaineto general y la mayoría de productos elaborados son para uso cotidiano.	Fortalecer las técnicas y diversificación del producto artesanal.	Taller de trasmisión de saberes en acabados y elaboración de productos de rescate. Taller de determinantes de calidad Taller de líneas de producto	Asesor de Diseño	Gracias al aporte y al acompañamiento de las maestras artesanas, se logro perfeccionar la técnica y corregir aquellos aspectos que estaban condicionando la calidad del producto, además de las sugerencias que se realizaron después de que se desarrollo el diagnostico de calidad el cual arrojó todas las determinantes de calidad que el artesano debía tener en cuenta para implementar en sus productos. Con base a los talleres de simbología y referentes se logro captar la esencia y el alma de la bisutería y la cestería según la etnia que se estuviera representando.	Al desarrollar productos con buena calidad, innovadores y diversos amplian la posibilidad de ventas y oportunidades en el mercado, para que la marca pueda posicionarse.
		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.	Asesor de Diseño	Gracias al taller enfocado al desarrollo de la imagen gráfica y a la información suministrada por los artesanos, se logro generar el diseño de logo y tarjetas de presentación 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 gráfica, la comunidad empiece a tener presencia y recordación 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	Mejorar la calidad de los productos elaborados en remates y acabados	Taller de estandares de calidad	Asesor de Diseño	Apartir del acompañamiento constantes, asesorías y recomendaciones sobre acabados, las artesanas empezaron a mejorar y a corregir aquellos aspectos que le restaban valor a la propuesta; Aspectos que iban desde la selección de la materia, prima, color, remates y acabados finales, logrando así un punto equilibrado en haras a seguir perfeccionando.	Se proyecta que al mejorar la calidad de los productos, su rotación va a ser mayor y la demanda constante, lo cual fue evidente en el desarrollo de muestras, al ser vendidas rápidamente.
		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	Gracias al uso adecuado de los elementos de medición, las artesanas empezaron a desarrollar propuestas, teniendo en cuenta la antropometría y la relación entre producto y usuario. Obteniendo como resultado un mejor manejo en la proporción y la aplicación correcta de medidas.	Desarrollo de propuestas versátiles y que se ajustan a cualquier tipo de cliente.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL	Cestería en palma tetera, chokolatillo, Wuerregue, bisutería en chaquiras, tejeduría y 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	Se estableció con la comunidad acciones de formalización empresarial, por medio de la creación de un libro contable que de cuenta de la actividad económica del ejercicio económico de la comunidad; crearon referencias de producto y uso y manejo de inventario de los productos finalizados señalando el artesano que la elaboró; se explicó a la comunidad la importancia de la socialización de la información resultado de las acciones de la comunidad. Se creó con la comunidad un fondo comunitario por un monto de \$200.000 pesos para la destinación de acciones propias de la actividad artesanal como parte de las acciones de formalización empresarial.	Se proyectan el uso de herramientas administrativas, así como el fortalecimiento de la organización interna y proyecciones del grupo, que permita el desarrollo de procesos de formalización empresarial.
		No se maneja inventario de productos de manera formal.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios			
		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			
		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 el taller de autodiagnóstico y un árbol de talentos. En estas actividades se identificó que las participantes creen no tener tanto poder de decisión y no reconocen con facilidad las habilidades que pueden aportar al grupo -debido a esto hay una sobrecarga de responsabilidades en la líder artesana-. Sin embargo, en estos talleres también se establecieron propósitos que guían el hacer del grupo ACIVA, como la independencia en los procesos organizativos del rol "indispensable" del hombre como líder y la necesidad de la unidad y del apoyo entre las mismas mujeres. Por otro lado, el grupo ideó la manera propia de llevar a cabo un fondo común, que deviene del acuerdo de la donación un objeto pequeño, cuyo valor alimentará el ahorro comunitario. Los talleres de transmisión de saberes también han sido un refuerzo organizativo, en la medida en que las maestras se han empoderado de su labor de enseñanza y fortalecimiento cultural alrededor de la simbología propia y el intercambio entre las etnias que conforman el grupo.	Es importante, seguir fortaleciendo el liderazgo de las participantes- como mujeres artesanas- y la distribución de responsabilidades que les permita, a cada una de ellas, tener un rol más protagónico dentro del proceso productivo.
		Falta de identificación de líderes visibles dentro del grupo	Identificar perfiles potenciales para ejercer un liderazgo dentro de la comunidad	Taller de Liderazgo			
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 desarrolló con la comunidad actividades de fortalecimiento de las habilidades comerciales, de negociación y cierre de negocio, así como el apoyo en la participación de los Encuentros de Economía Propias como parte del proceso de definición de agenda de clientes y establecimiento de canales de comercialización. Se asesoró a la comunidad en el proceso de costeo y fijación de precios generando una lista de precios al por menor y por mayor teniendo en cuenta las ganancias esperadas por línea de producto.	Ampliación de agenda de clientes, posicionamiento de producto 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.			
		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.			