

**PLAN DE MEJORA**

Comunidad: TEJEDORAS DE MAMPUJÁN	<b>TEJEDORAS DE MAMPUJÁN</b>	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	YESENIA TREJOS
	Diseño y Producción:	GRACIELA GARCÍA
	Comercial:	SANTIAGO PATIÑO

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.

Componente	Oficio/Técnica	EJECUCIÓN			EVALUACIÓN			
		Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones	
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		La comunidad se encuentra en una transición en cuanto a los contenidos de violencia . Hoy en día quieren plasmar recuerdos bonitos o proyecciones de infancia	Asesor de diseño y Asesor Social	Taller de narrativas para identificar las historias que las artesanas quieren contar.	ASESOR DE DISEÑO Y SOCIAL	Fortalecimiento del contenido de los productos a realizar , proyecciones sobre las historias a plasmar	Trabajar en los contenidos a trabajar en equipo para fortalecer el contenido grupal	
		Aunque existen ítems y símbolos recurrentes no son del todo asimilados como comunes dentro de la comunidad		Reconocimiento de ítems de la simbología comunes para fortalecer la identidad grupal y conformar una matriz de diseño basada en estos símbolos		Inicio de la conformación de la identidad grupal por símbolos recurrentes.		estableces iconos comunes para fortalecer la identidad
		Los tapices tradicionales responden a un ejercicio figurativo y paisajista , no hay mayor diversificación de producto		Ejercicios de composición para la diversificación del producto exaltando la identidad del grupo		Diversificación de los productos por medio de ejercicios de composición. Apropiación de los términos de composición por reflejo, rotación , multiplicación etc.		exploración de más tipos de composiciones para seguir diversificando el producto
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Los productos no responden a los estándares de calidad deseados	Asesor de diseño y Asesor producción	Ejercicios de mejoramiento de la calidad desde el oficio . Implementación de talleres de costura y acabados	ASESOR DE DISEÑO Y PRODUCCIÓN	Mejoramiento de la calidad por medio de la costura escondida ( implementación de agrandar las figuras para facilitar el desarrollo técnico mientras se vuelven mas diestras).	Pulir la técnica	
		Los materiales no son óptimos para el desarrollo de los productos	Asesor de diseño y producción	Ejercicios de prototipo seleccionando y probando los mejores materiales		Detección propia de materiales apropiados para el oficio. Descarte de los que no funcionan	Seleccionar sólo material apropiado para cada uno de los componentes del producto final ( forro , fondo, figurar)	
		No existe estandarización de medidas	Asesor de diseño y producción	Establecimiento de medidas estándar en los productos tradicionales , desarrollo de moldes y plantillas , proyecciones para nuevos productos		Inicio del proceso de plantillas y moldes grupal . Desarrollo de medidas que tienen en cuenta las implicaciones de la confección de los productos como el cierre y los dobladillos.	Conformar un archivo grupal de medidas estándar y sus respectivos moldes para aumentar la productividad.	
		No hay ejercicios de color previos al desarrollo de productos	Asesor de diseño y producción	Taller de color			apropias al grupo de la teoría del color para desarrollar mas posibilidades del producto desde el color.	
		La oferta de los tapices en ocasiones es difícil de comercializar en ferias regionales	Asesor de diseño y producción	Proponer nuevos tipos de producto		Desarrollo de un primer prototipo de sobre tipo clutch respetando los estándares de calidad deseados.	Aumentar oferta de productos	
GESTIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL		El grupo no realiza registro contable de sus diferentes operaciones comercial	Estructurar un proceso organizativo formal del grupo, que permita mejorar el seguimiento y control de las diferentes actividades realizadas dentro de la elaboración de artesanías.	Taller de formalización empresarial y estructura organizativa	Asesor Comercial			
		el grupo no realiza control de inventarios ni inventarios, así mismo no poseen codificación de las referencias de sus productos.	Codificar las líneas de producto por referencias y artesanano.	Taller de gestión y control de materia prima / Taller de inventarios				
		El grupo no posee registro de marca	Definir la viabilidad del registro de marca del nombre comercial del grupo.	Taller registro de marca				
		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018. El grupo no se encuentra consolidado, no poseen	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor Social	Las participantes a manera auto-evaluativa identificaron sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades, manifiestan su motivación por fortalecerse en aquellas oportunidades de mejora que son sus fragilidades y en aprovechar la coyuntura a favor de su fortalecimiento como economías propias.	N/A	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		dinámicas de organización. Se han reunido a partir de la práctica terapéutica que produce la técnica de tejeduría de tela sobre tela; pero es la primera vez que se aglomeran como artesanas con el fin de comercializar y producir tapices positivos	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	Asesor Social	En la actividad del DOFA el grupo se refirió a aquello que identifica como las oportunidades que consideran han adquirido a través de su trabajo constante. Entre ellas su trabajo con Artesanías de Colombia. El grupo manifestó su motivación por fortalecerse en aquellas oportunidades de mejora que son sus fragilidades y en aprovechar la coyuntura a favor de su fortalecimiento como economías propias.	N/A
		Las debilidades identificadas en el grupo corresponden a la falta de comunicación y sus respectivos puentes, a la falta de compromiso, a los conflictos internos, a la impuntualidad, entre otros. Estas amenazas surgen por falta de claridades frente a la emergente organización social y productiva	Consolidar el grupo a nivel interno y empresarial	Taller socio- organizativo para consolidación de grupos	Asesor social	A través de actividades lúdicas las mujeres fortalecieron de manera vivencial algunas de las habilidades que habían sido identificadas a través del DOFA -como la falta de comunicación, la prelación de los intereses personales sobre los colectivos, entre otros-.	Continuar con estos ejercicios tomando como base algunas de las debilidades no alcanzadas a trabajar con el grupo
			Transferir conocimientos adquiridos al grupo y a los jóvenes a través de las experiencias de los maestros artesanos para fortalecer su saber artesanal.	Talleres de transmisión de saberes	Asesor Social	Se motivó al grupo a proponer diferentes formas en las que pueden llevar a cabo la transmisión de saberes. Respecto al tema se sugiere invitar a niñas y jóvenes ya sean hijas, familiares o aquellas que acuden a la iglesia a la que hacen parte la mayoría de integrantes del grupo.	Hacer seguimiento a si se apropió la sugerencia y se realizaron talleres de transmisión de saberes que incluyeran a personas más jóvenes de la comunidad.
			Trabajar y profundizar en las responsabilidades definidas y empoderar los liderazgos existentes en el grupo	Taller de responsabilidades y liderazgos	Asesor social	Las participantes adquirieron responsabilidades sobre tareas particulares con las que se comprometieron a participar en el evento comercial en la ciudad de Cartagena.	Continuar con esta dinámica con el fin de que cada una de las integrantes del grupo tenga un rol protagónico dentro del mismo y fortalezca su liderazgo.
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		El grupo se encuentra en un proceso de inicio comercial, no poseen habilidades de negociación, lista de precios o plan de mercado que permita la identificación de canales de comercialización y apertura de mercados a nivel regional o nacional .	Establecer una estrategia de comercialización y activación de mercados a nivel nacional	Taller estrategia comercial Taller planes de mercadeo	Asesor comercial		
		el grupo no posee una estructura de costos para la definición del precio de venta de sus productos. la comunidad artesanal no posee acercamientos en ferias a nivel nacional	Definir una metodología para el calculo del precio de venta de sus lineas de producto.	Taller listas de precios y siimulador de costos			
		el grupo no posee un catalogo de productos que promocione sus productos	Establecer un nombre comercial e imagen corporativa del grupo asociativo.	Taller imagen corporativa Taller posicionamiento de marca			