

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Ismuina - Resguardo- CAQUETA- SOLANO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	RAY RODRÍGUEZ M
	Diseño y Producción:	Iván Rodríguez
	Comercial:	PAULA ENCISO

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.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		Se identifica que las líneas de producto aún no son claras, estas están clasificadas por tipos de tejidos mas no por tipología de producto.	Taller de líneas de producto	Tener líneas de producto más claras y bien diferenciadas por función, forma y tipología de producto de manera general	Equipo de diseño	Se toman como punto de partida los productos desarrollados por la comunidad y el proceso de prototipado que se ha ido realizando con las propuestas de diseño desarrolladas por el D.I. Iván Rodríguez, se visualizan los productos con la comunidad y se divide la ubicación de los mismos de acuerdo a los siguientes componentes: Calidad Referente: Ubicando las piezas que en esencia poseen un manejo técnico y a donde se deben dirigir los productos a desarrollar en cuanto a acabados. Calidad Requerimiento: Se ubican los productos que necesitan ser atendidos porque sus especificaciones y requerimientos de calidad aún no son los más idóneos. Productos de tradición cultural: Ubicando los productos elaborados, en su mayoría por las abuelas. Explicando que estos serán el punto de partida para el desarrollo de diseño mediante el Rescate, siendo estos los productos emblema de la comunidad. Se concesa con la comunidad y se realizan determinantes de calidad en conjunto. Así mismo se determina el objeto emblemático.	Se desarrollan propuestas de diseño que son presentadas a comité y posteriormente a desarrollo de prototipado.
		Dentro del compendio de cultura material se identifican productos y oficios que no ha sido fortalecidos, como el trabajo de alfarería de la comunidad o el de bisutería.	Taller de co-diseño	fortalecer los diseños para alfarería, madera y bisutería	Equipo de diseño	Se realizan semilleros de alfarería, y se inicia el proceso de desarrollo de objetos en barro. Se realiza una línea de collar, arestes y pulsera.	Se consensua con la comunidad y se establece por acta esta línea para transmisión de saberes. Se realizan propuestas de nuevos productos que mezclen el yaré y la alfarería. En proceso de revisión de comité de diseño.
		Se identifica que el grupo no sabe organizarse frente a eventos comerciales o pedidos y que el concepto de plan de producción no está interiorizado por el grupo.	Taller de plan de producción	Que logren proyectar sus propios plan de producción según las situaciones comerciales	Equipo de diseño	Se establece un plan de producción con respecto a los tiempos de producción, peso y materia prima.	Se consensua con la comunidad y se establece por acta esta línea para transmisión de saberes. Se realizan propuestas de nuevos productos que mezclen el yaré y la alfarería. En proceso de revisión de comité de diseño.
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		No todos los artesanos manejan bien el oficio de alfarería tradicional.	Transmisiones de saberes	Rescatar y fortalecer el oficio de alfarería dentro de la comunidad	Maestro artesano/diseñador	Se realizan semilleros de alfarería, y se inicia el proceso de desarrollo de objetos en barro.	Se realizan semilleros, donde la artesana más fuerte en el oficio de la alfarería comparte sus saberes y realizan nuevas piezas, rescatando el oficio.
		Se identifica que los bordes y acabados de los canastos siguen siendo irregulares en algunos artesanos.	Taller de acabados	Lograr que los acabados y remates sean perfectos	Equipo de diseño	Se realiza una transmisión de saberes que permitan conocer todas las artesanas los mismos tejidos que se realizan en Ibagué.	Se implementan mesas de trabajo donde se comparten los diferentes tipos de tejidos en fibras vegetales. Logrando realizar mejoras en acabados y desarrollo de la base del bolso en forma rectangular.
		Se identifica que el proceso de alistamiento del material aun no es óptimo por lo cual los acabados y la calidad de los productos en algunos casos sigue siendo irregular.	Taller de calidad de procesos	Estandarizar los procesos de elaboración de los productos, de manera a fortalecer un proceso de calidad interno.	Equipo de diseño	Realizar una transmisión de saberes para estandarizar procesos.	Se desarrollan propuestas de diseño que son presentadas a comité y posteriormente a desarrollo de prototipado.
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		El grupo ha iniciado su proceso de formalización legal que hay que acompañar..	Taller de Formalización empresarial (identificación de roles y responsabilidades)	Acompañar el proceso de formalización legal del grupo con énfasis en las ventajas estructurales y comerciales del mismo	Equipo Comercial	El resultado de la asesoría en el tema de formalización empresarial que sumado a lo realizado a través del taller de asociatividad, permitió a los artesanos tener conocimiento de los diferentes roles que van a adquirir al momento de empezar a operar como asociación, así mismo; concientizarse de las diferentes obligaciones y responsabilidades tributarias y operativas que se adquieren al momento de constituirse	Se espera que cada integrante de la asociación además de fortalecer la técnica artesanal; se apropien de su rol y cargo dentro de la asociación
		Falta tener un mejor manejo financiero del proceso artesanal.	Taller de Registro Contable Taller de Fondo Comunitario	Tener un manejo financiero claro con políticas de ahorro que fortalezcan al grupo.	Equipo comercial	La ejecución del taller de registro contable permitió aplicar un libro diario de contabilidad a los movimientos de entradas y salidas de dinero de la comunidad así como controlar los aportes al fondo comunitario que se apertura u oficializo con la comunidad	En el tema de registro contable se espera que todos los movimientos se sigan registrando adecuadamente en el libro diario de contabilidad
		Aun no hay comités de trabajo consolidados para la asociación artesanal que se está consolidando	Taller de asociatividad	Tener comités definidos con actividades y objetivos dentro de la asociación.	Equipo social y comercial	La ejecución del taller de asociatividad permitió con la comunidad definir dos comités de trabajo para la gestión de comunicaciones al momento de realizar cualquier tipo de actividad, el primero fue el comité de calidad encargado de revisar los estándares de calidad de los productos elaborados y el otro comité creado fue el comité de comunicaciones que es el encargado de transmitir la información y realizar las convocatorias de las diferentes actividades que se llevan a cabo en la comunidad	Se proyecta la creación de otros comités a medida que la asociación vaya madurando, tales como control de materias primas, en el transcurso del año 2019
		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018.		Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización. Evaluar los avances y logros del grupo según lo trabajado el año anterior desde el componente organizativo. Fortalecer las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estas objetivos (Nivel	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Equipo Social	De la mano con la definición de comités, se trabajó el papel de cada artesano en el engranaje del grupo, visibilizando la importancia de cada trabajo, desde la recolección y preparación de la materia prima, ya que es necesario para obtener algunas organizarse de acuerdo a los ciclos naturales como la obtención de semillas o del cumare. Esto ha evidenciado durante los talleres la necesidad de organizarse de acuerdo a los gustos y fortalezas de cada artesano, dedicándose cada uno a su fuerte y otras personas del grupo asumiendo roles de igual importancia como la comercialización o el manejo de los recursos.
			Taller de Proyecciones		Equipo Social	Gracias a la calidad y originalidad de los productos artesanales elaborados en Ismuina, este año 2018 tuvieron la fortuna de contar con muchos pedidos especiales de clientes conseguidos en las ferias. Pero con cada gran pedido viene una gran responsabilidad y el grupo está aprendiendo a	

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivos	Encargado	Resultados	Proyecciones	
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Cestería en guarumo y cumare, talla en madera, tejeduría en cumare y bisutería con semillas	Es necesario conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Construir una estrategia de organización acorde con las necesidades y características particulares del grupo.	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor comercial	Organizarse de forma correcta para atender a todos los pedidos y compromisos que van adquiriendo. Durante los talleres del componente social se reclacó en a necesidad de organizarse correctamente, llevando un calendario de procesos y eventos para poder atender correctamente a todos los compromisos ya que en un momento se observó que se le estaba prestando mucha atención a los pedidos particulares dejando atrás la producción para la feria Nacional. Gracias a esta experiencia se analizó la necesidad de organizar bien el tiempo y el trabajo de cada artesano, logrando un buen nivel de compromiso.	En la medida de lo posible el grupo artesanal debe empezar a funcionar con un calendario de procesos y pedidos para poder cumplir con todos los encargos y eventos.	
			Mapeo de actividad artesanal		Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor diseño			
		División del trabajo por funciones y procesos de acuerdo al oficio. Desarrollar un taller en el que se explique la importancia de la división del trabajo para dinamizar el trabajo colectivo y llegar a acuerdos productivos para alcanzar las metas del Programa	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	Establecer roles para el desarrollo de diferentes actividades para garantizar el buen funcionamiento del proceso productivo	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	El grupo ha avanzado considerablemente en el sentido de pertenencia, ya que antes no se organizaban para sacar adelante pedidos ni llevar la contabilidad de las ganancias como grupo. Actualmente gracias a los talleres de fortalecimiento se ha avanzado en este tema, identificándose como un grupo cohesionado que trabaja en conjunto por un bien común, pues se han dado cuenta que trabajando en equipo se facilitan los pedidos grandes y son capaces de cumplir con metas productivas como expoartesanas, horizontes que al inicio se veían muy lejanos pero que ya han demostrado ser posibles.	Si el grupo sigue trabajando unido como lo ha venido haciendo, podrán seguir atendiendo a pedidos especiales y podrán proyectarse a participar en ferias locales, regionales y nacionales. La identidad del grupo nació a partir de la producción y podrían seguir alentando ese propósito con esfuerzo grupal como lo han venido haciendo.	
		Es una comunidad que se encuentra en el Nivel 2. Están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y requieren acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. No se encuentran organizados como grupo artesanal, ya que cada quien desarrolla los productos de forma independiente y no hay reconocimiento como grupo artesanal	Taller de asociatividad	*Presentar modelos organizativos *Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos	Asesor Socio-organizativo en articulación con Asesor comercial			
		Se identificó la necesidad de afianzar los conocimientos ancestrales y procurar la transmisión de estos saberes.	Talleres de transmisión de 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.	Equipo Social	De la mano con la definición de comités, se trabajó el papel de cada artesano en el engranaje del grupo, visibilizando la importancia de cada trabajo, desde la recolección y preparación de la materia prima, ya que es necesario para obtener algunas organizaciones de acuerdo a los ciclos naturales como la obtención de semillas o del cumare. Esto ha evidenciado durante los talleres la necesidad de organizarse de acuerdo a los gustos y fortalezas de cada artesano, dedicándose cada uno a su fuerte y otras personas del grupo asumiendo roles de igual importancia como la comercialización o el manejo de los recursos.	Es necesario que el grupo defina con exactitud como se organizará la obtención de la materia prima que es el tema más crítico pues llega un momento en el cual todos se dedican a tejer y no hay claridad de quienes manejan este tema.	
		Identificar los referentes étnicos como valor agregado y fortalecerlos para ser empleados en la actividad comercial	Taller de compilación de simbología	Recopilar los referentes culturales propios de la etnia con la finalidad de tener un corpus organizado de los símbolos y significado que sean de fácil acceso para los miembros del grupo.	Equipo Social	Gracias a la calidad y originalidad de los productos artesanales elaborados en Ismuina, este año 2018 tuvieron la fortuna de contar con muchos pedidos especiales de clientes conseguidos en las ferias. Pero con cada gran pedido viene una gran responsabilidad y el grupo está aprendiendo a organizarse de forma correcta para atender a todos los pedidos y compromisos que van adquiriendo. Durante los talleres del componente social se reclacó en a necesidad de organizarse correctamente, llevando un calendario de procesos y eventos para poder atender correctamente a todos los compromisos ya que en un momento se observó que se le estaba prestando mucha atención a los pedidos particulares dejando atrás la producción para la feria Nacional. Gracias a esta experiencia se analizó la necesidad de organizar bien el tiempo y el trabajo de cada artesano, logrando un buen nivel de compromiso.	En la medida de lo posible el grupo artesanal debe empezar a funcionar con un calendario de procesos y pedidos para poder cumplir con todos los encargos y eventos.	
		Se identifica que sigue habiendo una falta de compromiso por parte de algunos artesanos frente a la actividad artesanal y que se argumenta con una falta de tiempo para el trabajo en la actividad artesanal, por lo cual se identifica una falta de organización laboral en tiempos.	Taller de compromisos laborales y organización del tiempo de trabajo	Lograr organizar mejor los tiempos y compromisos de trabajo de los artesanos de manera a lograr ser más productivos.	Equipo social			
COMERCIALIZACION Y MERCADEO	No se han explorado mercados, ni se cuenta con experiencias en feria.	Falta conscientización dentro del grupo frente a los diferentes beneficios que puede traer el proceso artesanal dentro de la comunidad y para cada artesano.	Taller de beneficios e identidad artesanal	Lograr pertenencia y apropiación por parte de los artesanos del proceso artesanal y sus beneficios.	Equipo social	El grupo NIGA ha avanzado considerablemente en el sentido de pertenencia, ya que antes no se organizaban para sacar adelante pedidos ni llevar la contabilidad de las ganancias como grupo. Actualmente gracias a los talleres de fortalecimiento se ha avanzado en este tema, identificándose como un grupo cohesionado que trabaja en conjunto por un bien común, pues se han dado cuenta que trabajando en equipo se facilitan los pedidos grandes y son capaces de cumplir con metas productivas como expoartesanas, horizontes que al inicio se veían muy lejanos pero que ya han demostrado ser posibles.	Si el grupo sigue trabajando unido como lo ha venido haciendo, podrán seguir atendiendo a pedidos especiales y podrán proyectarse a participar en ferias locales, regionales y nacionales. La identidad del grupo nació a partir de la producción y podrían seguir alentando ese propósito con esfuerzo grupal como lo han venido haciendo.	
			Los clientes son personas conocidas y contactadas por el voz a voz.	Taller de redes sociales (vitrina comercial)	Fortalecer los medios de promoción de las artesanías elaboradas.	Asesor Comercial	La ejecución de la asesoría y el acompañamiento a la comunidad ha permitido además de la creación de una Fanpage de Facebook del grupo y de la Asociación que esta terminando sus trámites de constitución. La publicación de sus productos y de las diversas actividades que se vienen realizando como los selleros artesanales con los niños de la comunidad	Se espera que la comunidad siga aprovechando este medio de comunicación para ampliar sus alcances y generar un nuevo canal de ventas
			No se han explorado mercados, ni se cuenta con experiencias en feria.	Taller costeo, fijación de precios. Taller de canales de comercialización	Elaboración de plan de mercado con canales de comercialización y lista de precios.	Asesor Comercial	La ejecución de la asesoría en la fijación de precios y el establecimiento de canales de comercialización permitió la creación de una lista de precios con los productos más comerciales tanto actuales como nuevos. Y el refuerzo en la metodología de costeo dado que la comunidad ya maneja a la perfección el proceso de fijación de precios para sus diferentes productos Así mismo se logró consolidar una serie de estrategias de diferenciación con base al contexto actual del grupo. Que se agregaron en el plan de mercadeo focalizado	Se tienen expectativas muy favorables puesto que la comunidad en tema de costeo maneja muy bien el proceso de fijación. Por su parte, se espera que la comunidad en aras a su crecimiento derivado de la constitución como asociación de artesanos. Empezar a concretar las diferentes alternativas de comercialización de sus productos como las tiendas de artesanías en Florencia y las acciones para darle el valor agregado al producto
			Las habilidades comerciales no se han desarrollado lo suficiente para su participación en feria.	Taller de habilidades de ventas .	Fortalecer las habilidades comerciales del grupo artesanal	Asesor Comercial	Al realizar el asesoramiento en torno a la gestión de ventas. Se obtuvieron muy buenos resultados. Los artesanos conocen muy bien su producto y la técnica que usan. Así mismo tienen mucha disposición. En general se logró que la comunidad se familiarizara con todo un proceso de ventas desde la captación hasta el cierre. Lo que será de mucha utilidad en ferias como Expoartesanas en Bogotá	Se espera que derivado de la experiencia en eventos comerciales y ferias y las actividades trabajadas mejoren sus capacidades de persuasión y su discurso de ventas
Falta manejo de los procesos de comercialización y manejo del cliente.	Taller de agenda de clientes	Tener un protocolo de comercialización definido y que les ayude a saber como reaccionar según los diferentes espacios y oportunidades comerciales.	Equipo comercial	Con la comunidad durante la asesoría referente a construir una base de datos de clientes fue muy positiva y se logró además de conscientizar a los artesanos sobre la importancia de manejar una agenda base de datos con los clientes principales. Construir una base inicial con los clientes que se han ido consolidando en el desarrollo de las actividades de los últimos encuentros y ferias en las que han sido participantes	Se espera que a partir de aquí, la comunidad continúe recolectando los datos de esos clientes para futuras gestiones comerciales			