

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>EL CABUYO- EL PATÍA, CAUCA</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano: Yesenia Trejos, Alejandra Cárdenas	
	Diseño y Producción: Valentina Chaux	
	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		La comunidad ha adelantado un proceso notorio frente al rescate cultural y simbólico. Realizan representaciones de manera continua de los aspectos más relevantes del entorno; como por ejemplo el oficio de las cortamates, los animales, el valle del Patía, la mujer afropatiana, entre otros.	Rescatar elementos culturales representativos en la comunidad para fortalecer de las líneas de producto las cuales reflejen la etnia y su simbología.	Taller de compilación de simbología, Dinámica de narrativas sobre productos emblemáticos de la zona y de su manejo.	Asesor de Diseño y Asesor Social	El grupo del Cabuyo se destacó por el trabajo en cuanto al rescate de tradiciones en instrumentos musicales como en destacar la fauna de la región	ampliar y diversificar las líneas de productos
		La comunidad no realiza productos de manera conjunta sino individualmente.	Por medio de las asesorías configurar un producto emblemático para la comunidad, lo cual logre generar una línea base de diseño y producción.	Taller de creatividad aplicada en productos Taller de color	Asesor de diseño	La comunidad tiene muy buenos resultados destacando el violín caucano como pieza emblemática	Se quiere que los eventos este producto se de a conocer y así generar interés por las tradiciones afro del cauca
		se observa que frente al desarrollo de productos, varios suelen ser de poca calidad.	Lograr que los productos que realicen sea autoctonos de la etnia, por medio de la asesorías generar líneas de producto que logren dar identidad a la comunidad.	Taller de diseño Taller de tendencias Taller de referentes	Asesor de diseño	las líneas de productos dan a exponer las tradiciones musicales de las etnia NARP como su fauna	lograr que la comunidad vaya más allá con los referentes que los rodean ampliando su catalogo comercial
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Se observa que las generaciones más jóvenes se muestran interesadas ante la actividad artesanal. Sin embargo la transmisión de saberes no se da como un proceso fortalecido y continuo. La comunidad pide que haya asesoramientos de técnicas y oficios en los cursos de primaria de los colegios para que se pueda consolidar una transmisión más fuerte y con mayor alcance	Fortalecer las técnicas y los oficios que implica la actividad artesanal del totumo en las distintas generaciones con énfasis en la transmisión de saberes	Estandarización de tamaños Taller de acabados Mejoramiento de oficio Taller de calidad	Asesor diseño - Maestros artesanos	Los talleres realizados conjuntamente de la mano de los amestros artesanos subieron los estandars de calidad de los productos, mejorando las lpienas de producción	Mantener para cada producto los determiantes de calidad
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		El cabuyo no cuenta con un proceso empresarial consolidado. Se reúnen por habitar el mismo lugar en el municipio del Patía y por la afinidad artística de pintura y artesanía	Formalizar la empresa y la actividad comercial del Cabuyo como grupo artesanal, fortalecer su proceso de costeo y contabilidad.	Taller de formalización empresarial	Asesor comercial	Se dicta el taller de formalización empresarial, donde se presentó al grupo 3 tipos de personas jurídicas que se pueden adaptar a las necesidades y posibilidades del grupo: Sociedad Anónima Simplificada S.A.S. (Ley 1258/2008), Asociación o corporación (Decreto 1529/1990) y fundación (Decreto 1529/1990). A través de la aplicación de taller, se logró que el grupo definiera que la persona jurídica que desean conformar es una FUNDACION, debido a que su principal objetivo es fomentar la cultura de la artesanía en totumo en la región, a través de la aplicación de talleres, capacitaciones, cursos y demás actividades a personas externas, con el fin de rescatar y revitalizar el arte del totumo. Se les brindó asesoría sobre este tipo de persona jurídica, se dio una breve descripción sobre el orden legal, y se hizo entrega de guías para la elaboración de los estatutos. Mediante acta de reunión del 28/08/2018 "Descripción de cargos manual de funciones y nombramientos", se definió la Estructura Organizacional, se realizaron nombramientos de la junta directiva y la asamblea general de asociados, cada uno con sus respectivas funciones y responsabilidades.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con los estatutos de la asociación consolidados, capaz de hacerle un seguimiento y revisión jurídica.
		No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de materia prima	Asesor comercial	Se desarrollo el taller de gestión y control de materia prima, en el cual se diseño y se implemento un formato de control, fortaleciendo la organización interna del grupo. Dicho formato se compone de 3 grandes estructuras: Entrada de materia prima, salida de materia prima (prestamo al artesano) y producto terminado (permite hacer un seguimiento al uso de la materia prima). Se anexa escaner del formato de gestión y control de materia prima.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro de gestión y control de materia prima estable y solido, que permita llevar un control del material del grupo, y que permita hacer un seguimiento de manera constante.
		No se maneja inventario de productos.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.		Taller de Inventarios	Asesor comercial	Se desarrolla el taller de inventario de producto terminado, ofreciendole a la comunidad una herramienta de gestión que les permite conocer la cantidad de producto que tienen para asistir a ferias o responder a clientes, y de igual manera conocer el valor en dinero que poseen en producto. Se realizó seguimiento al inventario previo a la participación del evento en Cartagena, realizado del 2 al 4 de Noviembre de 2018, donde se verifico que su inventario se compone de 10 tipos de productos, un total de 138 unidades, y un valor de \$ 5,645.000

	Totumo (tallado, bisutería, pintura)	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.	Taller de fondo común	Asesor comercial	Mediante acta de reunión con fecha del 27/08/2018 "Apertura de fondo comunitario", por unanimidad se define que este se crea con un porcentaje del 100% de la utilidad, es decir, cubren sus gastos de producción y la diferencia (utilidad) se destina al fondo comunitario, lo que quiere decir que por el momento no se paga mano de obra, hasta cumplir la meta de \$ 2.000.000, que permita generar en el futuro un pago de mano de obra. Al finalizar el año 2018 el grupo logre cumplir la meta de \$ 2.000.000 en utilidades.	Al finalizar la vigencia 2018, el grupo artesanal cuente con el capital suficiente para la participación del evento comercial en Bogotá (Expoartesanas), y demás eventos que sean invitados.
		No se evidencia manejo de soportes contables.	El grupo debe realizar procesos de registro de contabilidad	Taller de registro contable	Asesor comercial	Como primera medida, se identificaron todos los gastos que ha realizado el artesano líder, para el funcionamiento del grupo artesanal, ya que este dinero debe ser reembolsado al líder, cuando el grupo tenga un recurso comunitario. Se desarrollo el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables del grupo artesanal el Cabuyo, se definió el responsable. De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se identificaron (2) cuentas contables: Fondo comunitario y Apoyos económicos. Se entrego un libro de contabilidad, el cual se diligencio hasta 31 de Octubre de 2018, ultima visita del asesor comercial.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro contable estable y sólido, capaz de hacer un seguimiento de manera contante, a través de un informe mensual.
		No hay un manejo de costeo ni hay fijación de precios	Taller de costos e Implementar acuerdos en producción y estandarizar precios	Taller de Costeo de productos, políticas de precios y negociación	Asesor comercial en articulación con Asesor de diseño y producción para los acuerdos productivos	Se desarrollo el taller de costos, donde se identificaron 3 líneas (Instrumentos musicales, mascarás y animales), y se referenciaron 23 productos; los cuales se costearon en su totalidad, se definió el precio de venta de los productos y se conoció con exactitud la utilidad que se obtiene por cada uno de ellos. Se firmo acta de aprobación de los precios definidos, por todos los miembros del grupo.	Durante los eventos comerciales invitados (Cartagena y Bogotá), dar cumplimiento con la tabla de precios entregada.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		La comunidad se reúne cada semana en torno a la actividad artesanal y de pintura. Se muestra activa ante el programa y pide mayor asesoramiento para fortalecer el grupo de manera interna. Se identifican varios liderazgos pero también se quiere promover más participación de los jóvenes y niños	Fortalecer el desarrollo social y organizativo de manera interna con la participación activa de los líderes, jóvenes y niños	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo, Evaluación de roles y comités	Asesor social	Establecieron un diálogo que les permitió ver con ojos reales cómo se encontraba el grupo y que estrategias deben desarrollar para funcionar correctamente.	Muchos no fueron a la reunión y cancelaron un jornada porque se murió un familiar de una de las integrantes, y por otro lado la hoja de una de las líderes se casaba, eventualidad que se les menciona deben tenerla en cuenta para las visitas de los asesores de artesanías de Colombia. Hay materiales que no están en la zona y el grupo se siente limitado Muchos no vinieron por entierro, matrimonios. Aclaración de cómo es el trabajo con artesanías de Colombia. El grupo se encuentra desmotivado porque dicen que no les han cumplido
		motivar a un diálogo en el grupo que permita una reflexión que apunte a un autodiagnóstico del grupo y su liderazgo hasta el momento.		Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo. Mesa de diálogo y DOFA	Asesor social	<ul style="list-style-type: none"> <li>Si bien se estaba apuntando a que el grupo mostrara un carácter identitario diferencial con relación a los demás grupos de la región, cabe resaltar que el grupo según el análisis realizado, tiene un perfil de un grupo de <b>gestores de transmisión de saberes por medio de la las artesanías del municipio</b>, ya que no solo hay del Cabuyo, sino de otras veredas, lo que se refleja en sus creaciones que son a una escala cultural y tradicional más local, y eso hace parte de la identidad del grupo de afropatianos.</li> </ul>	Se comprometen a ser más puntuales, a conformar un grupo sólido desde las potencialidades socializadas e identificadas. Se logró alivianar la actitud inicial del grupo por medio de las actividades
		identificar las proyecciones que se van en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos.		Taller de Proyecciones, y delegación de funciones	Asesor social	Crear una estructura organizativa acorde al propósito que se proyecta el grupo. Como primera estrategia real para la concesión de metas.	la estructura deben completarla, se les dejó la tarea, ya que estaban en producción pre feria y por tal motivo no se encontraban muy atentos.
		Afiarzar el proceso productivo y las responsabilidades.		Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades. Pautas para la conformación de figura jurídica	Asesor social	Iniciar un proceso de formalización bajo la figura jurídica de Fundación	Se comprometen en seguir trabajando en los estatutos. Es pertinente dejar la observación de que se retiraron varias personas registradas en un inicio, y que se ingresaron personas nuevas entre los que eligen a un representante para la feria de Cartagena a fin de mes.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Ampliar los canales de distribución de las artesanías que elaboran		Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización	Asesor comercial	Se desarrollo el taller de plan de mercadeo y canales de comercialización, donde se entrego un listado de 17 eventos nacionales en donde la comunidad puede participar, se le asigno un eventos a cada miembro del grupo, con el fin de que cada uno realice la gestión necesaria para la participación del grupo artesanal en la feria.	Al finalizar el año 2018, el grupo debe tener un cronograma de ferias nacionales para participar en el año 2019.
		La comunidad dice que solo vende sus productos a las orillas de la carretera La Panamericana. Nunca han asistido a eventos o ferias de gran alcance y por ende piden asesoramiento ante este panorama que ofrece el programa. Si cuentan con un catálogo de productos pero suelen reducir los precios por falta de ventas permanentes y clientes fijos. Algunos de los beneficiarios han realizado exportación de sus productos y comercialización con cadena de almacenes, sin embargo muchos de ellos no conocen el proceso ya que son nuevos.	Crear un catálogo en el que los artesanos puedan ilustrar sus productos.	Taller de redes sociales, imagen corporativa y posicionamiento de marca	Asesor comercial	Se desarrollo el taller de redes sociales como estrategias de ventas, se explico el manejo de la red social facebook, y se creo su propia cuenta tanto de correo electrónico como de facebook.	Al finalizar el año 2018 el grupo logre impactar a 50 personas (seguidores), y debe tener por lo meno 10 publicaciones de producto, participación en eventos, del grupo artesanal y la comunidad
		Definir una base de datos de clientes y compradores potenciales		Taller habilidades en ventas	Asesor comercial	Se les aplico el taller de habilidades en ventas, para reforzar sus destrezas y la forma de vender su producto, se desarrollaron 2 actividades prácticas: la primera consta de hacer una dramatización entre cliente (se asigno una tipología de cliente) y vendedor. El objetivo del ejercicio era analizar y evaluar la reacción del "vendedor" frente al tipo de cliente, y de esta manera se establecieron acciones de mejora, estrategias y consejos para tratar con los clientes. La segunda consta de entregar unos elementos limitados y armar una figura, de esta actividad se pudo concluir que no hay un líder en particular, debido a que todos los miembros participaron activamente y aportaban ideas, lo cual resulta ser una ventaja para el grupo ya que todos cuentan con un perfil líder, buena cualidad para lograr ser un buen vendedor. El grupo tiene el beneficio de que cuenta con 2 personas, expertas en el sector artesanal y por lo tanto en ventas.	Aplicar las técnicas aprendidas en los próximos eventos comerciales.