

PLAN DE MEJORA

Comunidad:	EL TUNO- EL PATÍA, CAUCA	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Alejandra Cárdenas
	Diseño y Producción:	ANGELA GALINDO
	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.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE	Totumo (tallado, pirograbado)	En El Tuno los participantes se muestran entusiasmados por el programa y sus alcances, sin embargo las líneas de productos y en general la actividad artesanal no está consolidada internamente. Esto se ve reflejado en la falta de referentes culturales y simbólicos. Algunos productos hacen alusión a los componentes del entorno, pero casi siempre dependen de la innovación de un único maestro artesano (Miller Ulanos) por ello se hace urgente una intervención ante la recuperación y rescate socio-cultural y de fortalecimiento artesanal	Realizar un rescate guiado de referentes propios con énfasis en la actividad artesanal.	Taller de compilación de simbología. Exploración geográfica e histórica de referentes desde la tradición oral y la representación creativa con materiales del entorno, con su respectiva sensibilización y posterior geometrización.	Asesor social	Identificación de referentes importantes y abstracción de estos por medio de la geometrización de símbolos	Se comprometen a compartir su tradición oral a nuevas generaciones y las demás personas del Tuno
		La técnica de la comunidad, tiene gran potencial para el desarrollo de líneas de producto, con la técnica de grabado	Aumentar la oferta de productos de la comunidad de El Tuno	Talleres de co diseño, Talleres de creatividad en modulado y descomposición, talleres de tendencias, taller de texturas. Taller de definición de líneas de producto. Taller de consensos. Elaboración de Prototipos.	Asesor en Diseño y Producción	Las dos líneas de productos que se desarrollaron en la zona reponden a ejercicios de corte de las figuras básicas, modificación de forma, elementos utilitarios. NO se le dio grabado porque la comunidad no cuenta aun con un buen manejo de la técnica	con los ejercicios ejecutados junto con el maestro artesano se quiere que en la diversificación de productos haya apiques con grabados manuales
		Cada uno de los productos encontrados en la comunidad, tiene el potencial de diversificar haciendo modificación en el formato que se maneja	Generar alternativas de diversificación por medio de la variación dimensional	Taller de línea de producto por variación de formato	Asesor en Diseño y Producción	Los productos presentados presentan diversificaciones de formato y especificaciones de uso	seguir trabajando en las nuevas líneas de productos
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Totumo (tallado, pirograbado)	En la comunidad se identifica un solo maestro artesano del totumo. Es él quien capacita a algunos jóvenes interesados en estos oficios y reúne a un grupo inexperto en el quehacer pero con la voluntad y entusiasmo de aprender. Por ello se recomienda fortalecer la técnica del tallado del totumo con un primer ejercicio de representaciones de hojas y árboles presentes en la vereda.	Contribuir con la construcción que realiza en grupo de sus prácticas ancestrales del totumo.	Taller de Transmisión de saberes. Mesa de diálogo	Asesor social	Reconocieron que han logrado ritmo productivo. Hicieron un listado de 14 prácticas dentro de su oficio artesanal, que son importantes y quieren defender y dar continuidad a las nuevas generaciones.	confirmación de empresa. El grupo estaba muy desanimado y se sugiere motivarlos en todos los frentes para que sigan en el camino de hacer empresa. El espacio que se gestionó en la alcaldía del Bordo no lo han podido utilizar por que manifiestan que no les han dado el espacio por estar haciendo las muestras para la diseñadora. El grupo se compromete a seguir trabajando en pro de la confirmación de empresa.
		Por el momento la comunidad desarrolla productos sin haber establecido estándares dimensionales en los productos, ni parámetros de calidad transversales al grupo de artesanos	Homogeneizar la producción en cuanto a estándares dimensionales y con parámetros de calidad que cada uno de los artesanos evidencian en sus productos	Taller de estándares y de determinantes de calidad con base en la funcionalidad o exigencias del mercado objetivo	Asesor de Diseño y Producción	Se trabajó en los talleres alcanzando unas líneas que cumplen con los estándares y exigencias del mercado	seguimiento de procesos
		No ha claridad respecto a cómo se podría optimizar el proceso productivo.	Evaluar el paso a paso del proceso e implementar acciones que permitan la optimización del mismo en su cadena productiva.	Evaluación de preparación de materias primas, implementación de mejoras. Evaluación respecto a la elaboración de producto, teniendo en cuenta: plantillas, herramientas, especialidad en el oficio.	Asesor en Diseño y Producción	La evaluación generada en el taller de curaduría habal de un mejor manejo de herramientas y procesos productivos, es un grupo que empezó precariamente en el manejo de materia prima	se considera que es necesario concientizar y hacer seguimiento a la cadena productiva desde la cosecha ya que de eso depende su producción
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Totumo (tallado, pirograbado)	En la actualidad los diferentes tipos de acabados, no han sido socializados entre unos y otros artesanos	Socializar e implementar distintos acabados posibles sobre la producción	Taller de acabados	Asesor en Diseño y Producción	se elaboraron taller de color, acabados que se estan poniendo en practica en las líneas	seguimiento de procesos
		Formalizar como empresa al grupo de artesanos interesados en emprender desde El Tuno con énfasis en ventas	Formalizar como empresa al grupo de artesanos interesados en emprender desde El Tuno con énfasis en ventas	Taller de formalización empresarial	Asesor comercial	Se definió la Estructura Organizacional, Manual de funciones y descripción de cargos y se realizaron nombramientos de la junta directiva y la asamblea general de asociados. Se definió que el tipo de organización que desean constituir es la fundación, se entregó documento que contiene los requisitos mínimos para la elaboración de los estatutos, para que el grupo los vaya desarrollando.	Al finalizar el año 2018 el grupo debe contar con el primer borrador de estatutos, y durante el año 2019 lograr la formalización.
		Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de materia prima	Asesor comercial	Se desarrolló el taller de gestión y control de materia prima, en el cual se diseñó y se implementó 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 sólido, que permita llevar un control del material del grupo, y que permita hacer un seguimiento de manera constante.
GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL	Totumo (tallado, pirograbado)	El grupo no cuenta con un proceso formalizado. Se han reunido informalmente como un grupo de personas interesadas en emprender a través del oficio artesanal. Por ello requieren de intervención y mayor asistencia frente a la gestión de empresa	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, ofreciéndole 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 anexa escaner del formato de inventario de producto terminado. Se realiza un cronograma de trabajo, donde se comprometen a una cantidad de producción para participar en el evento central en la ciudad de Bogotá.	Diligenciar el formato a corte de 30 de Noviembre de 2018, con el fin de conocer el inventario existente para la participación del evento central del programa: Expoartesanas en Bogotá.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO			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	Se desarrolla el taller de fondo comunitario, donde se da a entender al grupo la importancia de tener un recurso para el crecimiento y fomento de la actividad comercial, por lo que mediante acta de reunión no. "Apertura de fondo comunitario", por unanimidad se define que este se crea con un porcentaje del 100% sobre las ventas, 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 ventas por valor de \$ 1.000.000, los cuales de destinarían en su totalidad al fondo comunitario
			El grupo debe realizar procesos de registro de contabilidad	Taller de registro contable	Asesor comercial	Se hizo entrega de un libro de contabilidad, el cual se diligenció hasta la fecha, teniendo en cuenta el funcionamiento del grupo se crearon 2 cuentas: • Cuenta 1. Fondo comunitario: Corresponde al 100% de las ventas realizadas por el grupo, hasta cumplir la meta de \$ 2.000.000 • Cuenta 2. Apoyo económico Artesanías de Colombia: corresponde al reporte diario de ingresos y egresos realizados sobre el apoyo económico del programa de fortalecimiento. Se designo como responsable del registro diario de contabilidad a la tesorera y contadora, la señora Yima Llanos	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.
			Taller de costos e implementar acuerdos en producción y estandarizar precios	Taller de Costeo de productos y asignación de precios de venta	Asesor comercial	Se logro identificar 14 productos los cuales se costearon en su totalidad, se defino el precio de venta de los productos y se conocio con exactitud la utilidad que se obtiene por cada uno de ellos	El costo y precio de venta aumenta anualmente teniendo en cuenta el aumento del valor de la mano de obra y el alza de los materiales
		Totumo (tallado, pirograbado)	Fortalecer al grupo internamente y de manera organizativa	Taller de fondos. Preparación para ejercicio práctico.	Asesor Social	• Impulsar una actividad que les permita trabajar crear un fondo.	Cumplir con los roles asignados para la actividad. El líder artesano no asistió a los talleres
			Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización y promover liderazgos	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo. Mesa de diálogo y organización del taller.	Asesor Social	Organización del taller y motivación para el trabajo.	Se comprometen a mantener en orden el lugar de trabajo y así organizarse más para la producción
			Fortalecer la actividad artesanal promoviendo nuevos liderazgos y mayor importancia a la actividad artesanal	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo. Reto: el lago de los miedos, armar frase, socialización con miras a impulsar los proyectos de vida personales dentro de la actividad artesanal como grupo, promoviendo el liderazgo.	Asesor Social	• Motivar a los integrantes, • Ir perfilando sus liderazgos y que ellos actúen conforme a sus potencialidades.	Se comprometen a dejar en orden el taller para generar una dinámica de grupo de trabajo.
			El grupo no se encuentra organizado con anterioridad, se ha reunido por primera vez para hacer parte del programa y se muestran entusiastas y con grandes expectativas socio-comerciales. Sin embargo el grupo requiere urgentemente acompañamiento para la consolidación como proceso artesanal ya que no cuenta con mucha experiencia en este aspecto	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades. Organización del taller, con determinación de modelos de trabajo que motiven a la acción.	Asesor Social	• Lograron generar un espacio en la alcaldía del bordo, para la comercialización de las artesanías del Tunó. • Organización en taller en Materias primas, Producto terminado, caja de herramientas, mesa de pintura y pegado, zona de secado, mesa de lijado y cortado. Zona de basuras y residuos. Productos por terminar. • Se motivaron mucho a trabajar. Sonreían al ver el orden en su taller.	se ponen la meta de reunir dos millones de pesos para que el fondo funcione. • Activar las redes sociales • Se comprometen a realizar un cartel con el nombre del grupo, que invite a los visitantes a entrar al taller y venderles sus productos. • Natalia llanos y Miller Llanos son el comité de calidad y se comprometen a trabajar en pro de la calidad de lo que vaya haciendo el grupo
			Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos	Taller de Proyecciones. en coherencia con el proceso productivo que se identificó de manera vivencial, se realiza un conversatorio sobre los grupos que van a conformar y las metas que tiene junto con las estrategias para la consecución de sus propósitos.	Asesor Social	Establecimientos de compromisos y el reconocimiento de que es indispensable un grupo artesanal para la comunidad y la pervivencia de sus tradiciones	Reuniones grupales constantes en horarios establecidos: lunes a jueves de 4 a 6, y domingo todo el día. El líder artesano les recuerda que el mantiene el taller para que se acerquen cuando quieran. Es importante brindar espacios donde puedan encontrar inspiración para la creación
			Afianzar el proceso productivo y las responsabilidades	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades.ejercicio práctico con la materia prima de las artesanas para dar cuenta de las tareas y responsabilidades que deben darse al interior del grupo artesanal, conforme a las potencialidades de sus integrantes en cada eslabón del proceso productivo.	Asesor Social	• Identificaron los pasos para el proceso productivo y las labores que quieren desempeñar, y las que son urgentes de atender para la elaboración de la artesanía. • Pasa a que hasta el momento no habían tenido asistencia de los diseñadores que visitaran el lugar para ver el producto, previo a la feria, en congruencia de trabajo en equipo con la diseñadora de la zona con la cual se sostuvo fuerte comunicación, se logró ver y medir la capacidad como grupo, y así poder implementar una estrategia urgente para que el grupo asista a feria.	Deben seguir explorando y perfeccionamiento del proceso en general, especialmente, encontrar estrategias para pulir y mejorar el tallado.
			motivar al grupo a que gestione con otras instituciones proyectos que permitan su fortalecimiento y desarrollo.	Taller de gestión interinstitucional.Mesa de diálogo, recorrido a la comunidad.	Asesor social	El grupo reconoce que ha ganado capacidad productiva	Se comprometen a explorar el tema de las ferias y de las organizaciones internacionales para hacer enlaces productivos desde la gestión interinstitucional. El grupo está muy desanimado por diversos factores que exponen en una carta que se envió al líder social, teniendo en cuenta el conducto regular, pero que quieren lea Marisol Pérez.
			Contribuir con la conformación del grupo artesanal del Tunó, como grupo con identidad, organizado y en proceso de fortalecimiento.	Taller de asociatividad. A partir del taller de simbología, reflexión sobre la importancia de transmitir saberes por medio de la artesanía, construir logo y nombre.	Asesor Social	• Manifiestan querer formar empresa. • Logo y nombre	Se comprometen a seguirse reuniendo y trabajar en el fortalecimiento del grupo para formar una asociación
		Totumo (tallado, pirograbado)	El Tunó no posee registros de materia prima, herramientas o clientes. Casi siempre se compran las artesanías entre la misma comunidad, o a algún cliente esporádico durante las fiestas de La Cruz de Mayo	Ampliar los canales de distribución de las artesanías que elaboran	Capacitaciones que simulen la participación en eventos regionales y nacionales. Talleres y asesoramientos en la búsqueda de clientes	Asesor comercial	Para fomentar la imaginación y a su vez las habilidades en ventas, se dividió al grupo en 4 subgrupos, a los cuales se les hizo entrega de unos materiales limitados, donde se les pidió que desarrollaran un producto propio de la región que ellos no elaboraran pero siempre hayan querido realizar; a través de la realización del producto definieron: Nombre del producto, Beneficios del producto. Significado e historia del producto, precio de venta del producto y redactar el discurso de ventas. Cuando terminaron de desarrollar el producto, nos dirigimos a la carretera donde debían ofrecer el producto a los transeúntes, de esta manera los artesanos experimentaron una venta, lo que promueve que vayan ganando experiencia y habilidades. Se entrego un listado de eventos y ferias nacionales artesanales, se identificaron 17 posibles ferias para participar en el año 2019, cada miembro del grupo se le asigno un evento, el cual sera el responsable de consultar todo sobre la participación.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO			Crear un catálogo en el que los artesanos puedan ilustrar sus productos.	Taller de plan de mercadeo y canales de comercialización	Asesor comercial	Se logro fortalecer la imagen corporativa de la Asociación a través de la actualización del catalogo de productos, se hace entrega del catalogo en USB	Se espera que la Asociación siga innovando en la imagen corporativa de la Asociación
				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 electronico como de facebook, el responsable del manejo de la red social logro hacer mas de 5 publicaciones	Al finalizar el año 2018 el grupo logre duplicar sus seguidores (a 50), y debe realizar por lo menos una publicacion a la semana
			Definir una base de datos de clientes y compradores potenciales	Taller habilidades en ventas / Taller de agenda de clientes	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 practicas: la primera consta de hacer una dramatizacion entre cliente (se asigno una tipologia 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 lider 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 lider, buena cualidad para lograr ser un buen vendedor.	Participar por lo menos en un evento comercial en el año 2018, para medir sus habilidades y resultados en ventas