

**PLAN DE MEJORA**

Comunidad:	<b>ARTES TRANARA DE LA MULTICOOPERATIVA MULTIACTIVA EL TRANAL- SILVIA CAUCA</b>	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	<b>YESENIA TREJOS</b>
	Diseño y Producción:	<b>ANGELA GALINDO /YURY ALEJANDRA CUARAN BEDOYA</b>
	Comercial:	<b>SANTIAGO PATIÑO</b>

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		Este componente es una tarea ya adelantada por la comunidad, sin embargo, es necesario potenciar los hallazgos de los petroglifos del territorio para conservarlos culturalmente. De esa forma y con trabajo conjunto, innovar en sus diseños. Las artesanas y los artesanos están llevando la inspiración de la zona a las artesanías con técnicas de tejidos, cerámica y bisutería. Desarrollar el ejercicio de rescate a un nivel más elevado en materia de calidad y diseño, puede ser el primer punto de partida para consolidar la simbología propia del Tranal.	Definir tecnica, productos y colección para ser trabajada en la vigencia 2018	Talleres de evaluación de técnica teniendo en cuenta las posibilidades de las mismas. Talleres de co diseño para definición de linea, talleres de creatividad talleres de aplicacion de simbología, Taller de paleta de color tradicional basado en tintes naturales sobre lana.	Asesor de diseño	Gracias a los talleres de diseño y a la exploracion formal, partiendo de los referentes y la simbología se lograron configurar nuevas propuestas de diseño con mucha identidad, Por otro lado se logro fortalecer el oficio de alfarería. Inspirados en el rescate de la cocina ancestral se obtuvieron tres lineas de producto, bajo altos estandares de calidad. Tambien se logro aumento de la productividad con la implementacion de nuevas gamas de color obtenidas en el taller de tinturado natural.	Se proyecta que con las lineas obtenidas en los diferentes oficios, la comunidad obtenga muy buenos resultados en la feria de expoartesanas y a su vez puedan abrir nuevos mercados .
		Definir la imagen corporativa del grupo Tranara.	Iniciar proceso de posicionamiento en el mercado	Asesoramientos para la construcción de la imagen corporativa.		Gracias al taller enfocado al desarrollo de la imagen grafica y a la informacion suministrada por los artesanos, se logro generar el diseño de logo y tarjetas de presentacion 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 grafica, la comunidad empiece a tener presencia y recordacion de marca en presencia de eventos, ferias y ventas por internet.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		El grupo cuenta actualmente con 10 maestras artesanas que se desempeñan en diferentes líneas: bisutería, tejidos en crochet, tejidos en telar, cerámica, entre otros. Estos son solo algunos de los ejemplos de la potencialidad reflejada en el saber hacer. Dar mayor espacio y protagonismo a las maestras artesanas puede ser un buen ejercicio para visibilizar las técnicas y oficios que perviven en la comunidad.	Fortalecer y potenciar la transmisión de saberes en torno a la actividad artesanal	Talleres de transmisión de saberes con las condiciones dadas por la comunidad (quienes participan, cuáles son los objetivos, que desean profundizar, entre otros)	Asesor Diseño		
		Los productos desarrollados por las artesanas y artesanos del grupo, no evidencian parámetros de calidad y estandarización de tamaños	Establecer parametros de calidad y estandarización de tamaños, con base en las exigencias óptimas de funcionalidad de cada uno de los productos.	Talleres de Calidad. Talleres de estandarización			

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		Dentro de la comunidad, no se maneja un proceso de constante optimización en el proceso de producción de ninguna de sus líneas trabajadas.	Implementar estrategias que optimicen procesos de producción	Taller de moldes para mochilas. Manejo de chaquiras desde contenedores donde se puedan ensartar los colores por separado y con la cantidad previamente pesada, para evitar pausas en el proceso. Evaluar los telares verticales con el fin de corregir procesos que produzcan piernas en el producto final .			
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		El grupo Artes Tranara pide asesoramiento y capacitación en torno a la formalización empresarial, pues ante este componente existe gran desconocimiento. Aunque el grupo está adscrito a la cooperativa El Tranal, ésta no se dedica exclusivamente a la comercialización de productos artesanales.	Formalizar Artes Tranara como grupo empresarial	Taller de formalización empresarial	Asesor comercial	<p>Se dicta el taller de formalización empresarial, con la siguiente estructura y resultados:</p> <p><b>PASOS PARA FORMALIZARSE</b></p> <p><b>Paso 1:</b> Definir el objeto del grupo Teniendo en cuenta lo que el grupo quiere lograr con la asociatividad, se redactó el siguiente objeto: “Elaborar y comercializar productos artesanales con base en lana procesada, lana natural, acrílicos, checas y otros materiales propios de la región, rescatando y fortaleciendo la cultura del pueblo Misak, transmitiendo saberes a las nuevas generaciones”</p> <p><b>Paso 2:</b> Definir Nombre, Logo, eslogan En conjunto con la asesora de diseño, responsable de comunicaciones y la asesora comercial se dicta el taller de logo simbólico, donde a través de una lluvia de ideas los artesanos exponen las cualidades, características, habilidades, técnicas, experiencias, que los hacen diferentes. De esta manera se llegó al siguiente consenso. Nombre o Razón Social: Asociación Artes Tranara Nombre Comercial: KANSUY Eslogan: Tejiendo Sabiduría Logo: Ver Logo en el Registro de Implementación de formalización empresarial Logo simbólico: Ver Logo Simbólico en el Registro de Implementación de formalización empresarial</p> <p><b>Paso 3:</b> Seleccionar el tipo de organización 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 (Decreto 1529/1990) y fundación (Decreto 1529/1990). Se define que la persona jurídica que se ajusta a las necesidades, condiciones y posibilidades del grupo es la ASOCIACION.</p> <p><b>Paso 4:</b> Registro de la asociación 1. Elaborar los estatutos. 2. Acta de asamblea de constitución 3. Registro ante cámara y comercio 4. Control de la legalidad (Registro ante gobernación) 5. Solicitud ante la DIAN (Rut-Nit)</p> <p><b>RESULTADO:</b> Elaboración del primer borrador de estatutos donde se definen, requisitos, deberes, derechos, obligaciones, sanciones de los asociados, administración de la asociación, entre otras. Se Anexan estatutos.</p>	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con los estatutos de la asociación consolidados, capaz de hacerle un seguimiento y revisión jurídica.

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
	Tejeduría, Bisutería, Cerámica	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 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.
		La comunidad no realiza registro contable	Definir un proceso de registro de contabilidad formal	Taller de registro contable	Asesor comercial	Se desarrolló el taller de contabilidad básica, fortaleciendo las habilidades contables de la asociación ARTES TRANARA. De acuerdo a las necesidades y alcance del grupo se crearon dos (2) cuentas contables: Fondo comunitario y Apoyos económicos.	Al finalizar la vigencia 2018, la comunidad cuente con un registro contable estable y sólido, capaz de hacer un seguimiento de manera constante, a través de un informe mensual.
		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, 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.	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.
		Existe poca 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.	Asesor comercial	Se desarrolla el taller de costos, fortaleciendo la organización interna, se logró costear la línea de mochilas con base en lana natural y base procesada; el costo del producto se compone de mano de obra, materia prima y descuento de fondo comunitario. Se definió un pago fijo de mano de obra dependiendo el tamaño de la mochila. Se estableció la lista de precios, conociendo con exactitud la utilidad del producto.	Implementar la lista de costos y precios definida, en próximos eventos comerciales y/o ventas locales. Para el año 2019 se deben actualizar los costos, teniendo en cuenta el incremento del jornal, y el material.
		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 fondo comunitario	Asesor comercial	Se dicta el taller de fondo comunitario, como una estrategia para el fortalecimiento interno del grupo, en cuanto a que es un fondo económico que permitirá financiar la participación del grupo en eventos comerciales artesanales. Se define que el 8% de la venta de un producto se destinará al fondo comunitario.	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.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor Social	Herramientas de expresión oral y corporal, identificación de más de 30 símbolos, reconocimiento de la fuerza como mujeres artesanas	El 16 de septiembre se hace convocatoria completa para construir el plan de vida del grupo Artes tranara
			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	Se logra definir fechas, proyecciones y perspectivas para la actividad de transmisión de saberes.	<u>Espera hacerse con esto un crowdfunding para financiar el proyecto.</u>
		Aunque el grupo se muestre con toda la voluntad de formalizarse y consolidarse, el componente organizativo no se encuentra tan fuerte; esto se debe a varios motivos: por un lado la lejanía que existe entre vereda y vereda puede ser motivo para que algunas artesanas no deseen desplazarse. Por otro, el costo económico que implica ese desplazamiento, muchas veces excede los alcances de las artesanas y artesanos. También sucede que algunas prefieren vender de manera individual para no competir con precios y así bajarlos. Y finalmente porque no existe un recurso destinado exclusivamente a la actividad artesanal, cosa que impide el fácil acceso a la materia prima y a las herramientas. Capacitar en torno a la organización se hace necesario y urgente. Cuentan las	Promover nuevos liderazgos en generaciones contemporáneas y fortalecer los liderazgos latentes	Talleres de nuevos liderazgos con énfasis en transmisión de saberes.	Asesor Social	Construcción de escaleta para el video durante la jornada de transmisión de saberes.	
		Afianzar las responsabilidades en el grupo, con las respectiva repartición de tareas y compromisos	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades.	Asesor Social	Propuesta Tambalguarí		

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		<p>artesanas de Artes Tranara que los mayores suelen conservar todo el saber ancestral del pueblo Misak, pero que les cuesta compartirlo por diversas razones; pueden ser celosos con el conocimiento, tímidos con la comunidad, sufrir de enfermedades relacionadas con la memoria, o no hablar español y con dialecto propio guambiano. La transmisión de saberes depende en gran medida de la oralidad que surge del oficio artesanal, entre conversaciones se discute de las historias de la comunidad, así como de las narrativas del origen Misak. Un ejemplo claro son las interpretaciones que se dan de los petroglifos en espacios destinados a la reflexión del territorio y la investigación propia. Por ello, la comunidad hace un llamado a vincular a todas las generaciones presentes a la hora de realizar capacitaciones y/o talleres de transmisión de saberes, pues mientras que los mayores se reservan, los jóvenes migran.</p>	Realizar un diagnóstico interno para fortalecer la organización y los liderazgos	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor Social	Cronograma de actividades inicial. Evaluación del grupo identificando urgencias y de ahí un mini plan de acción.	Se comprometen a realizar las tareas pendientes y sacar adelante la propuesta.
			Fomentar la agrupación y la asociatividad	Taller de asociatividad	Asesor Social	Reconocimiento de la zona y de los alcances de la propuesta. Participación de participantes del taller de cerámica que no habían podido asistir.	seguir trabajando en la propuesta. El taller se efectuó con la poca cantidad de personas que habían, ya que la sobrina de la líder artesana, falleció la noche anterior.
			Capacitar al grupo para la relación con agentes externos desde la organización y decisión interna	Taller de gestión interinstitucional (Reuniones con técnicos, autoridades, entidades, etc.)	Asesor Social	Construir las bases de su proyecto de vida en una propuesta concreta.	Explorar e investigar datos para el contexto. El grupo trabaja de buena forma, es receptivo y prepositivo. Se le pide el favor a la diseñadora de la zona, de digitalizar la propuesta.
		<p>La comunidad nunca ha participado de un evento regional o nacional en torno a la actividad artesanal, no cuentan con clientes fijos. Es urgente una intervención en torno a este componente para realizar costeos, contabilidad y potenciar el mercado interno. La cooperativa El Tranal cuenta con imagen corporativa pero no es la misma que se usará en el grupo de Artes Tranara. En estos momentos se tiene un borrador de lo que sería la imagen comercial, que consta de letras cuadradas con el nombre del grupo, pero lo ideal sería trabajar desde el diseño y las comunicaciones este componente.</p>	<p>Fortalecer los procesos de comercialización y mercadeo de la comunidad ya que son nulos. Desarrollar la imagen corporativa y utilizar mecanismos digitales para promocionar sus productos</p>	Taller de redes sociales, posicionamiento de marca e imagen corporativa	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
				Taller plan de mercadeo y canales de comercialización		Se desarrollo el taller de mercadeo y canales de comercializacion, donde se definieron las 2 siguientes estrategias: 1. Elaboración de video publicitario: Con el apoyo de la asesora social y un equipo profesional, se grabara un video donde el grupo muestre no solo sus productos, sino su comunidad y cultura, llamando la atencion de clientes potenciales, inversionistas buscando ademas opciones de financiamiento. 2. Proyecto de creacion de un centro cultural y comercial: El grupo tiene en mente una idea de negocio, sin embargo no la han gestionado, el proyecto, es crear un sitio cultural, artesanal y comercial, donde puedan recibir turistas para ofrecerles una experiencia cultural unica y a su vez puedan comercializar sus productos. El proyecto ofreceria los siguientes atractivos: Tienda de artesanias, museo de historia, Taller de tecnicas milenarias, taller tecnicas actuales, transmision de saberes, caminatas o trayectos en la zona, recorridos en caballo, mirador, estadia, siembra de un arbol nativo. Este proyecto tiene como finalidad conservar la esencia de la cultura ancestral, y a su vez mejorar la calidad de vida a traves de la comercializaicon de sus productos artesanales.	El video estará grabado, editado y listo para su difusion al finalizar la vigencia 2018.  Al finalizar la vigencia 2018, se consulten por lo menos 2 fuentes de financiamiento, para gestionar y evaluar el proyecto.

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
				Taller agenda de clientes y taller de habilidades en ventas		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 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 tecnicas aprendidas en los proximos eventos comerciales.