

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS EN COLOMBIA”
Convenio Interadministrativo No. 263 de 2017 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A

PLAN DE ACCIÓN

Comunidad:	Resguardo Totoroez Nai Pirikin- CAUCA- TOTORÓ			
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Daniela Samper		
	Diseño y Producción:	Omar Darío Martínez G.		
	Comercial:	William Ardila		
Planes de acción definidos con la comunidad a partir del diagnostico diferencial, fomentan el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.				
Componente	OFICIO/ TECNICA	Metodología /situación identificada	Actividades	Objetivos
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE	Tejeduría en lana de ovejo / Telar vertical y horizontal	Poco manejo del concepto de línea de producto /falta reforzar acabados y remates en las piezas/ Reforzar la simbología de la etnia	Taller de líneas de producto / Taller de simbología / taller de trasmisión de saberes para fortalecimiento técnico y rescate	
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Problemas de salud ocupacional en las beneficiarias	Taller prevención en salud ocupacional con las beneficiarias, mejora de posturas, manejo adecuado de las cargas y salud preventiva	
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		El grupo artesanal no cuenta con documentos legales	Taller comercial de socialización de beneficios de la legalización del grupo artesanal.	
		La comunidad lleva un registro de las cuentas de	Taller de inventario, presupuestos, costos, contabilidad.	
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		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	Revisar el cronograma que se dejó planteado el año anterior para identificar en qué parte del proceso van para re-direccionar y fortalecer el proceso productivo y cultural.
		No se cuenta con objetivos y propósitos comunes que orienten el quehacer artesanal en términos económicos.	Taller de afianzamiento productivo con division de tareas y responsabilidades	Articular con el gobierno indígena local una estrategia para que el grupo Nai Pirikin siga con su funcionamiento como gestores de transmisión de saberes desde la artesanía.
			Taller comercial de planeación estratégica.	
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Las artesanías se venden en una local que habilita	Taller comercial para la definición conjunta de estaregias y canales de comercialización.	
		Los clientes son conocidos cercanos que se han	Taller de atención y búsqueda de clientes.	