



**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 MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>Grupo Mujeres Tejedoras Nasa- CAUCA- TORIBIO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Daniela Samper
	Diseño y Producción:	
	Comercial:	William Ardila

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				
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>	Tejeduría / Crochet	Las artesanas manifiestan que les gustaría tejer con materiales tradicionales como el algodón.	Taller de tejeduría con algodón.	Retomar otros materiales tradicionales como el algodón, siendo utilizado por sus antepasadas.
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		Las tradiciones se han ido perdiendo a través del tiempo.	Taller de recate de la importancia de mantener las tradiciones de los saberes de tejido en red.	Establecer estrategias para mantener las tradiciones de los saberes de tejido en red, no solo en el tejido de la cuetandera, sino de otras tipos de jigras que desarrolla internamente la comunidad en fique.
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		El grupo de artesanas no cuenta con documentos legales que den cuenta del negocio.	Acompañamiento en los tramites legales que se requieran para la formalización del grupo artesanal.	Implementar acciones de formalización del grupo artesanal de acuerdo con sus expectativas del programa
		No se cuenta con registros formales de la administración del dinero del negocio.	Diseño con la comunidad de los formatos de registro de la administración del dinero del negocio.	Desarrollar e implementar formatos para el registro de costos, presupuesto, contabilidad, y estructura de costos
<b>DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO</b>		El grupo de artesanas no posee un objetivo y un horizonte común hacia donde se orientan sus acciones.	Taller de planeación estratégica que oriente al grupo de artesanos hacia la definición de objetivos comunes.	Desarrollar la planeación estratégica del grupo artesanal con la misión, visión, objetivos estratégicos, y valores corporativos.
			Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.
			Taller de afianzamiento productivo con division de tareas y responsabilidades	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo

## PLAN DE MEJORA

<b>Comunidad:</b>	<b>Grupo Mujeres Tejedoras Nasa- CAUCA- TORIBIO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Daniela Samper
	Diseño y Producción:	
	Comercial:	William Ardila

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				
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)
<b>COMERCIALIZACION Y MERCADEO</b>		No se cuenta con una fijación de precios común entre el grupo de artesanas.	Taller de fijación de precios de los principales de las artesanías elaboradas por la comunidad.	Establecer los precios de los productos de acuerdo con los costos de producción y los precios de mercado.
		Las habilidades en ventas son limitadas.	Taller de habilidades en ventas.	Preparar la comunidad para participar en eventos comerciales, regionales y nacionales.
		No se cuenta con estrategias de mercado para comercializar los productos.	Taller de mercadeo, en el cual se definían los canales	Elaborar plan de mercadeo con la definición de los canales de comercialización, estrategias de comercialización y fijación de precios de mercado.
		La comercialización de los productos es limitada al nivel local.	Taller de búsqueda de clientes y elaboración de base de datos de clientes potenciales.	Establecer contacto con clientes potenciales en los eventos comerciales.