



**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

Comunidad:	Comunidad Pijao Matora de Maito Grupo focalizado por Cabildo de Comunidad Matora de Maito- TOLIMA- CHAPARRAL	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Faizuly López Melo
	Diseño y Producción:	Angela Maria Galindo
	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
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE		El grupo artesanal no cuenta con una técnica apropiada, y las técnicas que desarrollan en la actualidad son de muy baja calidad.	Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural / Creación de líneas de producto/colección	Fortalecer en una técnica específica que ellos identifiquen como propia y lograr mejores resultados en los productos
			Taller de tendencias de mercado	Diversificar sus productos para lograr una mayor oferta de productos para su comunidad. Hay potencial con el Totumo que no consideran artesanía sino exclusivo para uso doméstico.
		No cuentan con símbolos ni imágenes propias de su cultura.	Taller de compilación de simbología	Realizar un trabajo de investigación sobre simbología y con esto desarrollar productos que tengan un significado para ellos como comunidad.
		Los productos elaborados se basan en su valoración como medio de subsistencia y no tienen vínculos con su cosmovisión. Están en búsqueda de una identidad artesanal.	Taller de simbología / Taller de creatividad	Sensibilizar acerca de la importancia de desarrollar productos con identidad, con la aplicación de iconografía de su identidad cultural para el diseño y desarrollo de productos
		La comunidad ha de iniciar procesos de aumento en productividad.	Taller de socialización de las mejores estrategia durante el proceso de producción	Examinar paso a paso los diferentes procesos productivos para generar modelos
		Falta claridad alrededor de que es una línea de producto comercial	Taller de líneas de producto	Fortalecer conceptos que contribuyan a ampliar la posibilidad de comercialización de los productos manejando diferentes formatos
		FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Tejeduría/ Tejeduría en crochet en piola y crochet en Fique e hilo / Chiles para la pesca / Macrame / Sombrero en Fique / Totumas de uso doméstico	No hay calidad en los procesos de las técnicas encontradas y no cuentan con productos con viabilidad comercial a nivel nacional.
Es necesario un proceso de nivelación técnica. La mayoría de artesanas con experticia de la comunidad pertenecen a la tercera edad, y aunque tienen el conocimiento de los oficios artesanales, el desarrollo de sus productos son de mala calidad.	Taller de Transmision de saberes			Crear espacios para que las maestras artesanas de la zona impartan sus conocimientos y así lograr un mismo nivel técnicamente.
No existen tiempos reales de producción que les determinen en cada una de las etapas de producción, ni un reconocimiento de las mismas	Adecuación del esquema productivo.			Determinar la capacidad de producción
Los saberes ancestrales no llegan a los jóvenes con la posibilidad de perder su acervo cultural.	Taller de Transmision de saberes			Preservar y fortalecer los oficios artesanales tradicionales y generar espacios para la Transmisión de saberes Apoyar en la elaboración de insumos para modelos etnoeducativos para buscar activar la actividad artesanal a las dinámicas de educación propia
No se evidencia manejo de soportes contables.	Taller de contabilidad			Implementar el uso de registros y soportes contables.
No hay un manejo de costeo ni hay fijación de precios	Costeo de productos, políticas de precios y negociación			Implementar acuerdos en producción y estandarizar precios
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Es una comunidad que se encuentra en el Nivel 2. Están iniciando un proceso relacionado con la actividad artesanal y requieren acompañamiento en varios aspectos de la cadena de valor. No se encuentran organizados como grupo artesanal, ya que cada quien desarrolla los	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 asociatividad	*Presentar modelos organizativos *Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos	
		Taller de afianzamiento productivo con division de tareas y responsabilidades	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	
		El proceso de comercialización es a través de sistema de pedido y/o voz a voz.	Taller de elaboración del plan comercial. Capacitacion en asignación de costos- Preventa, venta y posventa.	Reconocer y ampliar las posibilidades comerciales con coherencia respecto a su producto y mercado objetivo

Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Actividades	Objetivo
COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO		La comunidad por no haber tenido experiencias en conjunto a nivel comercial no tiene un conocimiento de procesos de participación a eventos. Las experiencias son aisladas.	Entrenamiento para participación en ferias y muestras comerciales	Analizar los diferentes tipos de ferias y muestras comerciales en aras de diferenciar objetivos comerciales de cada evento. Generar habilidades comerciales que permita ampliar su mercado y garantizar clientes permanentes
		En colectivo no se ha desarrollado un catálogo comercial	Creación de catalogo de producto	Dejar la herramienta que agrupe los productos de los artesanos y las especificaciones para su comercialización