



**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: | Resguardo Nasa Las Mercedes - RIO BLANCO, TOLIMA | |
| Profesionales: | Desarrollo Humano: | Daniela Samper |
| | Diseño y Producción: | Angela Maria Galindo |
| | Comercial: | William Ardila |

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 | | | | | | |
|---|-----------------|---|---|---|--|--|
| Componente | OFICIO/ TECNICA | Metodología /situación identificada | Actividades | Objetivos | Resultados | Proyecciones |
| DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ÉNFASIS RESCATE | | La comunidad posee un desconocimiento sobre la simbología del pueblo nasa. El desarrollo de las mochilas en crochet se basa en seguir patrones gráficos aprendidos, pero desconocen sus significados. Pasa lo mismo con el desarrollo de los chumbes del telar vertical, no hay identificación de la simbología aplicada. | Taller de compilación de simbología | Realizar un trabajo de investigación sobre los oficios artesanales propios (hay énfasis en rescate de Jigra en fique y Telar horizontal con lana de ovejo) y con esto desarrollar productos que tengan un significado para ellos como comunidad | | |
| | | Es importante innovar en los productos manteniendo la identidad cultural de los productos tradicionales. Se hace necesario reforzar también los conceptos de línea de producto y colección. | Taller de desarrollo de producto a través de co-diseño/ Desarrollo de líneas a partir del rescate cultural / Creación de líneas de producto/colección / Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipos / Comité para verificación de propuestas en cada uno de los componentes. | *Diseñar las nuevas líneas de productos partiendo de la identidad cultural de los Nasa en donde se unifique la simbología, los colores y las dimensiones. *Reforzar los conceptos de líneas de producto y colección como proceso creativo para la aplicación de referentes propios | | |
| | | Los oficios no han sido explorados en sus posibilidades comerciales. Se hace necesario diversificar los productos para ampliar la oferta comercial. Hay gran potencial en retomar el Telar horizontal. | Taller la Estrategia del caracol (Taller de desarrollo de producto a través de co-diseño) | Determinar los oficios y productos de mayor proyección comercial para el trabajo durante la vigencia 2017 | | |
| | | La comunidad ha de iniciar procesos de aumento en productividad. | Taller de afianzamiento productivo con división | Optimizar los procesos productivos en cada una de sus fases. Examinar paso a paso los diferentes procesos productivos para generar modelos | Analizar la importancia de la división del trabajo para dinamizar y fortalecer el trabajo colectivo. | Entre ellas conversaron y analizaron las problemáticas al respecto y se comprometieron en pro de su futura organización a manejar individualmente sus compromisos para lograr sus metas. Es recomendable fortalecer a través de talleres y |
| | | No se ha generalizado el estándar en tamaños | Taller de estandarización con moldes que agilicen los procesos de producción | Implementar estándares que corresponden formalmente a su funcionalidad y al mercado objetivo | | |
| | | Las determinantes de calidad no son aplicadas ni reconocidas | Encuentros alrededor de calidad en cada uno de sus productos | Implementar determinantes que homogenice el producto a nivel de parámetros establecidos como calidad optima. | | |

| EJECUCIÓN | | | | | | |
|---|--|---|--|--|--|---|
| Componente | OFICIO/ TECNICA | Metodología /situación identificada | Actividades | Objetivos | Resultados | Proyecciones |
| FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES | Tejeduría: Crochet telar vertical bisutería Chaquiras telar Horizontal | Poseen un telar Horizontal, pero está archivado por que no poseen la materia prima suficiente para desarrollar las ruanas de lana de ovejo. Solo existe un grupo de 5-7 mujeres que aprendieron a usar el telar, pero deben retomar para apropiarse nuevamente la técnica. | Taller de técnicas y habilidades que permitan el mejoramiento técnico y fomento de creatividad /Capacitaciones técnicas con maestros artesanos/ Taller de acompañamiento en la elaboración de prototipos | Recuperar el manejo técnico del Telar horizontal | | |
| | | Se requiere revisar si hay piezas faltantes del telar Horizontal | | Realizar un diagnóstico del estado del Telar horizontal con el fin de determinar su estado de uso y aplicabilidad al proceso, y así poder planear el mantenimiento o reposición del equipo | | |
| | | Es necesario determinar medidas y tallas. Definir paleta de colores. No hay determinantes de calidad | Taller de medidas/ Taller de manejo de color / Taller de tendencias | Definir y aplicar determinantes de calidad | | |
| GESTION PARA LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL | | Se hace necesario un plan de formalización para el grupo, ya que actualmente solo se dedican a vender al sector local y de forma independiente | Desarrollo de herramientas de imagen, logo, símbolo | Construir junto con el grupo el nombre y la imagen comercial de acuerdo a su identidad como pueblo indígena | | |
| | | No se evidencia manejo de soportes contables. | Taller de fortalecimiento del registro contable. | 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 / Capacitación en asignación de costos- Preventa, venta y posventa. | 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 productos de forma independiente y no hay reconocimiento como grupo artesanal | 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. | A través de la metáfora de la planta, consignaron las percepciones que tiene la comunidad acerca de su proceso artesanal | Se espera que durante la trayectoria y el proceso dentro del programa, cambien los avances del grupo artesanal. |
| | | | Taller de fortalecimiento o desarrollo de habilidades gerenciales, modelos organizacionales. | Generar espacios de reflexión para la búsqueda conjunta de posibles modelos organizativos y maneras de abordar situaciones y conflictos | | |
| | | | Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades | Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo | Analizar la importancia de la división del trabajo para dinamizar y fortalecer el trabajo colectivo. | Entre ellas conversaron y analizaron las problemáticas al respecto y se comprometieron en pro de su futura organización a manejar individualmente sus compromisos para lograr sus metas. Es recomendable fortalecer a través de talleres y retroalimentaciones constantes el trabajo en grupo y la división de labores y responsabilidades. |
| COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO | | El proceso de comercialización es a través de sistema de pedido y/o voz a voz. | Análisis de mercados y competencias / Taller de definición de canales de comercialización | Reconocer y ampliar las posibilidades comerciales con coherencia respecto a su producto y mercado objetivo | | |
| | | 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. | Taller de ventas en feria, entrenamiento comercial | 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 | | |