



**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:	Grupo Pluriétnico Misak, Nasa y Yanacona. “Nayamik”- VALLE DEL CAUCA- CALI			
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 diagnóstico diferencial, fomentan el fortalecimiento productivo y empresarial en toda la cadena de valor.				
Componente	Nombre de Actividad	Metodología /situación identificada	Actividades	Objetivos
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE	Tejeduría / Crochet	No tienen claro el concepto de línea de producto / Falta control de calidad en los productos desarrollados / estandarización de medidas /fortalecimiento simbólico	Taller líneas de producto / Taller de fortalecimiento en acabados y remates / estandarización de medidas acordes con la funcionalidad del producto/ Taller de simbología y referentes / Taller de fortalecimiento técnico acorde con la transmisión de saberes	
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Se ha presentado un avance en el mejoramiento de la técnica pero se requiere refuerzo en acabados.	Mejorar la técnica de telar vertical y desarrollo de tejido en red de las jigras.	
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		El grupo de artesanos no cuenta con documentos legales para el ejercicio de la actividad económica; sin embargo, sus actividades se articulan a los tres cabildos a los que pertenecen.	Taller comercial de socialización de los beneficios de formalización y posibilidad de articular la actividad económica a los cabildos existentes.	
		La comunidad lleva un registro juicioso de las entradas y salidas de dinero del negocio en cuadernos de uso diario; sin embargo, no utiliza formatos formales de registro para cada uno de los rubros administrados.	Taller comercial de diseño de formatos para registro de presupuesto, costos, inventario, contabilidad.	
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Los roles y responsabilidades están medianamente definidos pero no se genera el cumplimiento total de compromisos acordados entre los miembros del grupo. Es necesario realizar un Taller de socialización de compromisos y responsabilidades destacando la importancia del cumplimiento con la comunidad y con el programa.	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades.	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		Se requiere la exploración de mercados regionales y nacionales.	Taller para la definición de estrategias y canales de comercialización.	
	Las habilidades comerciales son limitadas; en este sentido, se requiere preparación para ferias.	Taller comercial de atención al cliente en feria.		
	No se cuenta con un mercado objetivo y acciones para comercializar las artesanías en nuevos mercados regionales y nacionales.	Definición en conjunto de los canales de comercialización y lista de las principales artesanías.		