



Convenio Interadministrativo No. 263 de 2017 suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A.

“Programa de Fortalecimiento Productivo y Empresarial para los Pueblos Indígenas de Colombia”

**Diagnóstico diferencial de la Comunidad NAYAMIK –
Grupo triétnico Nasa, yanacona y Misac de Cali (Valle).**

Asesora
Alejandra Cárdenas Amaya

Técnico
María Luzdary Inchima Ramos

Cali, Diciembre 15 De 2017

Proceso económico Grupo Pluriétnico Nayamik Resguardo y/o Comunidad: Nayamik

Municipio: Cali - Valle

Etnias: Nasa – Yanacona - Misak

Oficio: Tejeduría

1. CONTEXTO

1.1 Información General de la zona y la etnia



El grupo urbano indígena de Cali, está conformado por varias etnias de indígenas que han sido desplazados de diversas partes del sur y el occidente del país. Sus miembros se encuentran dispersos por varias zonas de la sultana del valle, teniendo entre sus lugares de acopio la escuela Nasa, ubicada en el barrio Libertadores, contigua al parque Artesanal Loma de la cruz, El colegio Eustaquio Palacios y el colegio Santa Librada.

Cali es la capital del Valle del Cauca, ubicada entre la cordillera occidental y la cordillera central de los andes, su clima es semi-seco tropical debido al bosque seco tropical que predomina en la zona, y las brisas del pacífico que atraviesan las montañas del parque natural farallones de Cali para refrescar el ambiente. Es la

tercera ciudad más poblada de Colombia con 2394870 habitantes (2016), con una superficie de 564 000 000 km², 15 corregimientos, 22 comunas y 249 barrios.

El cabildo Nasa de la ciudad de Cali empezó el proceso de diagnóstico del plan de salvaguarda, proceso que cuenta con la orientación de la secretaría de Desarrollo Territorial y Bienestar social de la ciudad, y que es de vital importancia, ya que desde hace aproximadamente 60 años, a esta etnia se les han vulnerados sus derechos, especialmente desde los periodos más agudos del conflicto armado que los ha dejado en condición de víctimas.

Es importante resaltar la resiliencia positiva que ha demostrado este grupo indígena en un casco urbano como Cali, ya que si bien recibieron violencia y dolor en sus zonas de procedencia, a la ciudad le entregan arte por medio de la tejeduría en lana de ovejo y diferentes fibras e hilos que entrelazan creando objetos como mochilas, chumbes y ponchos cargados del simbolismo de su pueblo. También realizan manillas tejidas en hilos y en mostacilla o chaquiras, con colores vistosos, figuras alusivas a la naturaleza y colores propios de rituales de ascenso o valores ancestrales de sus pueblos. En estos procesos creativos hay varias organizaciones, una de ellas, son las mujeres tejedoras de vida.

Características geográficas

Ubicada en las coordenadas 3°27'00"N 76°32'00"O, en el departamento del Valle del Cauca, geográficamente Cali está en el valle del río Cauca, el segundo en importancia del país, a la altura de Cali este valle tiene 35 km de ancho y la zona urbana esta sobre el costado occidental del río.

Grupo étnico: ¹

Cali es a nivel nacional una de las principales ciudades receptoras de desplazados indígenas, ya que la zona sur andina y la región pacífica son territorios en donde hay concentraciones altas de conflicto armado. Las etnias que habitan en la ciudad son pueblos Inga, Embera, Wounaan, Quichua, Cofán; Yanacona, Nasa y Misak, siendo los tres últimos unos de los principales líderes del *Cabildo indígena del municipio de Santiago de Cali* conformado por las autoridades ancestrales de los pueblos mencionados, que el pasado diciembre presentaron sus planes de vida.

El pueblo Yanacona cuenta con 2400 habitantes, 900 familias aproximadamente, están ubicados principalmente en las zonas de ladera del sur de Cali, con casas en comodato y/o alquiler, muy pocos con terreno propio. El pueblo Nasa en Cali es uno de los más numerosos, está presente con una población de 3.300 habitantes, 1600 familias las cuales viven en viviendas alquiladas en diferentes zonas de la

¹ Algunos datos tomados de:

http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_nasa_version_preliminar.pdf

ciudad, principalmente en la zona centro y oriental; Los Misak por su parte, son 350 habitantes, correspondiente a 105 familias, y expresan que hay muy pocos niños en la actualidad dentro de la población. Los centros de salud a los que asisten son los pertenecientes a la red de salud de Santiago de Cali que resulta bastante precario en línea con la media nacional.

Una de las actividades culturales que realizan cada solsticio, es la fiesta del Inti-Raymi, en donde participan diferentes etnias indígenas, la cual se realiza cada año y es un referente cultural para la ciudad.

Las actividades artesanales como la tejeduría en sus diferentes técnicas incluida la mostacilla, es una de las actividades económicas estos pueblos, así como también la venta de alimentos, los servicios domésticos y trabajos varios.

Los distritos mineros son las actividades que juegan en contra de los pueblos indígenas debido a los múltiples intereses de particulares que centran sus miradas en los territorios habitados ancestralmente por los pueblos indígenas:

Distrito minero	Municipios incluidos	Departamento	Pueblos afectados	Resguardos afectados	Minerales principales
El Tambo-Dovio-Cali	Bolivar, Buenaventura, Buenos Aires, Buga, Bugalagrande, Caicedonia, Cali, Candelaria, El Dovio, El Tambo, Guacarí, Ginebra, Jamundí, Puerto Tejada, Tuluá, Sevilla, Suárez, Sipí, Vijes, Yumbo	Chocó, Cauca y Valle del Cauca	Embera Embera chamí Embera katio Nasa	Río Garrapatas, Dachi Drua Chami, Wasiruma, San Quinini, Sanandocito, Kwesx Kiwe Nasa, La Paila-Naya	Caliza , materiales de construcción, carbón, oro, plata, platino y otros. En territorios indígenas bauxita, hierro, cobre, molibdeno, manganeso, zinc.

1.2 Información General de la Comunidad

Etnia	Comunidad, Resguardo o Asociación	Departamento /Municipio	Oficio/técnica /Productos	No. Beneficiarios
Nasa, Yanacona, Misak	Nayamik	Valle del Cauca	Tejeduría / Croché	25
Contacto	Rol	Teléfonos	Correo	Observaciones

María Luz Dary Inchima	Técnico	314 856 0281	marialuzdary8@gmail.com	
------------------------	---------	--------------	--	--

Hay seis cabildos urbanos reconocidos por el municipio y un grupo de desplazados (Yanaconas, Nasa, Misak, Cofán, Quichua e Inga) los más activos desde la actividad artesanal son los Yanaconas y Nasas, estas dos comunidades se han articulado en algunas actividades y han montado un colegio donde también forman a los niños en algunos saberes tradicionales.

La comunidad de artesanos Nayamik, de la ciudad de Cali, Valle del Cauca es conformada por las etnias Misak, Nasa y Yanacona. Realizan Mochilas y accesorios con hilo industrial en la técnica de Tejido de Punto. Las situaciones identificadas fueron: *falta de consolidación de tejido social, ausencia de estructura organizativa y falta de organización del capital humano.*

En la vigencia 2016, La Programación las actividades formuladas logró no solo fortalecer los procesos artesanales de tejeduría en las comunidades indígenas Nasa, Yanacona y Misak de Cali, sino también consolidar al grupo Nayamik como un referente trimétrico de innovación, de identidad ancestral y colectiva. Se generaron las implementaciones de integración y consolidación de tejido social, proceso organizativo estructural, identificación de roles, comités y manejo del tiempo y se realizó un Cronograma 2017

1.3 Mapa de Actores

En el caso de la comunidad Yanacona, la organización política está encabezada por el gobernador, seguido del vicegobernador, el alcalde mayor, el fiscal y un secretario, cada uno con un suplente. Cuentan con el médico tradicional.

En los Misak, la organización es gobernador, vicegobernador, alcalde mayor, tesorero, fiscal, secretario principal y alguaciles; no tienen médicos ancestrales en Cali.

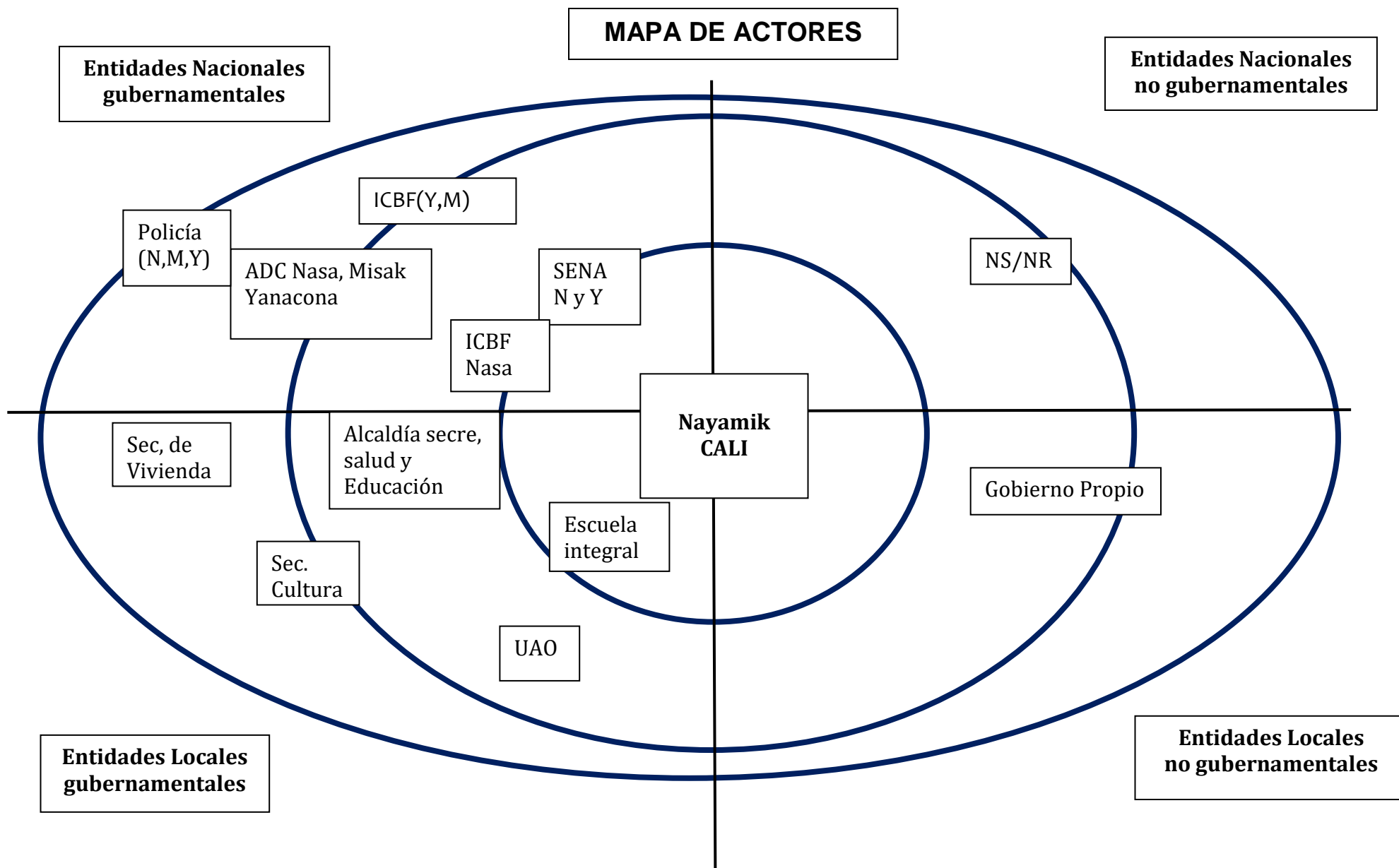
Para el pueblo Nasa, su estructura política es gobernador, vicegobernador, tesorero principal y suplente, secretario principal, tesorero y alguaciles; tienen comités de salud, cultura, mujeres, víctimas, educación, vivienda y proyectos para unidades productivas, además de tener los *teguilas* o médicos tradicionales que tienen voz y voto dentro de la estructura política, tienen varios consejeros y guardia indígena.

Con relación al área artesanal:

Tipo de actor	Actor	Interés / Actividad / Programa
Gubernamental	Servicio Nacional de Aprendizaje	Con relación a lo artesanal implementan un programa enfocado en los tejidos sin tener en cuenta el enfoque de rescate.

Gubernamental	Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF]	Nutrición infantil
Gubernamental	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alcaldía de Cali ✓ Secretaría de salud y educación ✓ Secretaria de cultura ✓ Secretaria de vivienda 	Programas de apoyo, conservación y fortalecimiento social y económico de comunidades indígenas vulnerables.
Institución	Policía	Programa de seguridad y protección a resguardos indígenas.
Institución	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Universidad Autónoma de Occidente (UAO) ✓ Escuela integral 	Programas de formación e inclusión social para comunidades indígenas.

Esquema de Mapa de actores



1.4 Plan de Vida

Dentro de la noción del buen vivir que tienen estos tres pueblos indígenas, se encuentra el rescatar sus tradiciones en un medio urbano, contemplando la artesanía como eje de transmisión de valores e incluso como fuente de ingreso especialmente para las mujeres tejedoras, por lo que los objetivos del proyecto de fortalecimiento productivo y comercial en el área de desarrollo organizativo y social:

- ✓ Formar gestores(as) artesanos(as) indígenas que fortalezcan y consoliden la cultura material e inmaterial al interior de sus comunidades, contribuyendo con la transmisión de saberes hacia las nuevas generaciones por medio de las artesanías.
- ✓ Articular encadenamientos productivos para la conformación de una organización sólida, basada en sus tradiciones y cosmología para la expansión de sus saberes y buen vivir.

2. DESARROLLO SOCIAL Y HUMANO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

2.1 Transmisión y Referentes Culturales

En este caso, las tres comunidades nos muestran que son pocos los casos en los que los jóvenes se sienten interesados por los oficios tradicionales artesanales indígenas. Los tres grupos son tejedores por herencia intergeneracional conforme a su respectiva etnia y están interesados en reforzar sus saberes para replicarlos al interior de su comunidad.

Al ser los tres grupos del Cauca, reconocen tener cosas similares como la simbología de la espiral simple y la doble, que representan el origen y el retorno, tener como pilares al hombre y a la mujer, la conexión con el universo y sus diferentes representaciones con sus diferentes significados. Para los Yanaconas que son los hijos del arco iris es emblemática la Chacana, para los Nasa que son nacidos de la luna y el sol, es la Cuatendera, y para los Misak que son hijos del agua, es la espiral doble precolombina.

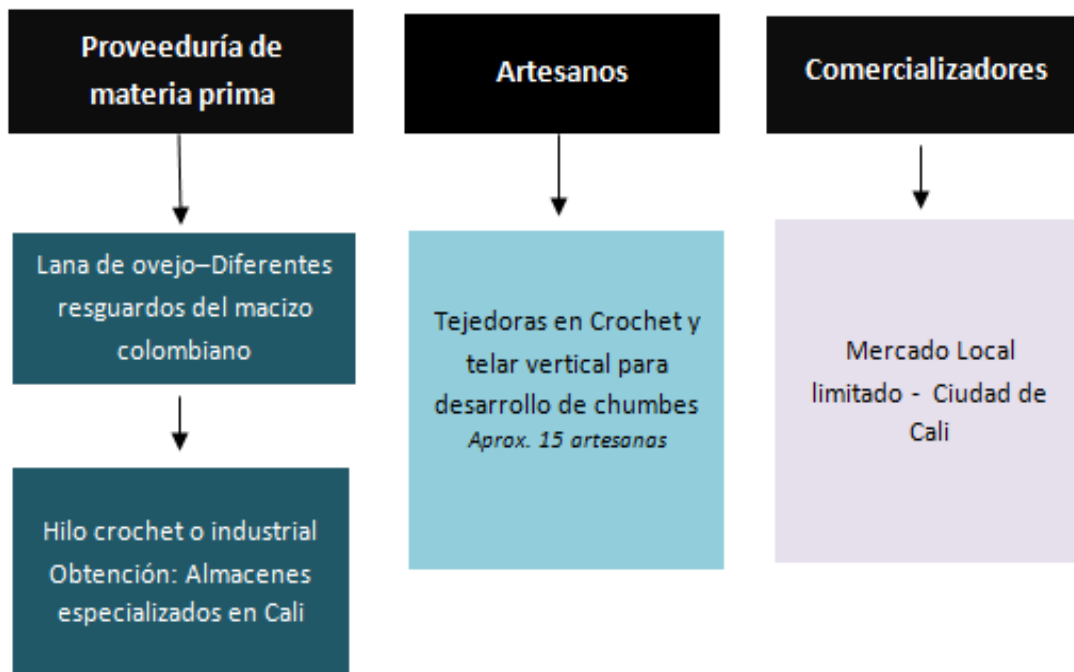
2.2 Estado de Organización del grupo y formalización

El grupo con relación a su actividad artesanal no tiene un nivel de experticia, y los integrantes de Nayamik están a su vez integrando grupos al interior de su comunidad indígena, pero no tenían un grupo con varias etnias integradas representando a la ciudad de Cali, ni mucho menos para realizar encadenamientos productivos ni formación organizacional ni en diseño. Para la comercialización si se han encontrado en diferentes eventos locales.

Algunos saben sobre el significado de la simbología que imprimen en sus creaciones, siendo las mochilas los objetos que por tradición elaboran.

3. CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL

Identificación de la cadena productiva



3.1 Definición del Oficio

Tejidos²

Es el entrecruzamiento o anudado de uno o más hilos o fibras realizadas directamente a mano o con agujas, en telares pequeños de marco o de cintura. Los materiales utilizados cubren una gran variedad, entre ellos se destacan el fique, la lana, las cerdas, crines, palmas, pelo. Dentro de este oficio aparecen numerosas líneas especializadas como el ganchillo (crochet), el punto (tricot), el macramé, bolillo, trenzado, y la tapicería de colgadura. Los productos se obtienen directamente del uso u manejo de los hilos ya sea de manera exclusivamente manual o contando con la implementación de agujas y otros utensilios de uso preponderantemente manual. Los tejidos se caracterizan porque su tecnología se basa esencialmente en una relación de hilos y diversos tipos de agujas o herramientas pequeñas de marco o anudado y/o enrollado, así los productos sean de grandes dimensiones. Los materiales utilizados cubren una gran variedad de recursos, entre ellos se destacan el fique, la lana, la seda, las hilazas, los cordones, las piolas y pabilo, las cerdas, crines y pelos, las fibras de plátano, fibras hiladas de palmas. El equipo utilizado en la mayoría de estas actividades es,

² Definiciones tomadas de: Artesanías de Colombia S.A. Referencial Nacional oficios

generalmente, sencillo: agujas de diferentes clases en diversos materiales, telares portátiles de marco, de mesa y de cintura. Mediante estas técnicas, se obtienen mochilas, bolsos, redes, prendas, fajas, piezas para costura, ruanas, cobijas, alfombras, gualdrapas, esteras, esterillas, cedazos, individuales. Tejedor es el nombre dado a su especialista.

3.1. Practica del Oficio

Tejido en Crochet: Tejido de malla (cadeneta o bucle) elaborado con una aguja denominada ganchillo, caracterizado por la formación de una sucesión de lazadas una dentro de la otra, con la ayuda de una aguja o gancho. Para elaborar una tela se añaden hileras consecutivas, a fuerza de trabajar nuevas secuencias de bucles, cada una de ellas enganchando, una, dos o tres lazadas, de acuerdo a las variaciones que se quieran hacer en el diseño. Este tipo de tejido usa un hilo continuo.³

Telar manual vertical: El telar vertical consta de un marco o bastidor al que se le tensionan unos hilos de diferente manera generando urdidos que pueden ser fijos o corredizos y continuos o independientes. Las telas que se elaboran en estos telares tienen largos determinados y están sujetos a las dimensiones del telar (tapetes, hamacas, chinchorros).⁴

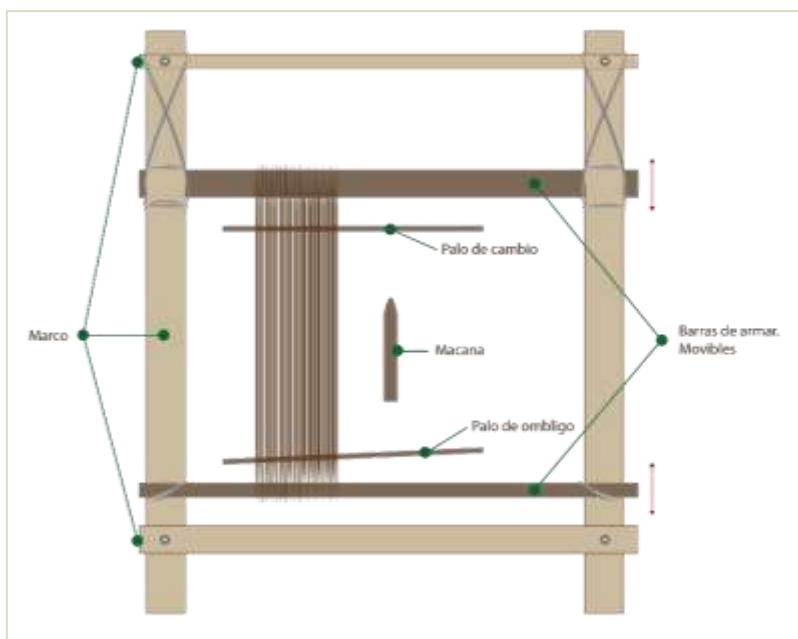


Imagen 1: Partes del Telar Vertical

³ "Proyecto: Manual de Diseño para la Artesanía" Subgerencia de Desarrollo – Artesanías de Colombia. Septiembre de 2015. Bogotá D.C., p.79

⁴ "Ibid., p.80

El grupo artesanal indígena *Nayamik* de la ciudad de Cali se encuentra conformado por promedio de 20 artesanas y artesanos de los cabildos indígenas Nasa, Yanacona y Misak, especializados en el oficio de tejeduría en técnicas de crochet y desarrollo de chumbes en telar vertical mediano.

Actualmente se evidencia un notable mejoramiento en los procesos productivos de las tejedoras del grupo en general, sin embargo si sigue presentando retos especialmente en diseño, compra de materia prima (lana de ovejo e hilo industrial) y diversificación de productos para el mercado local y regional.

Es importante que internamente el grupo ha realizado talleres de capacitación en madejo del telar vertical y tejido en red en jigras, sin embargo aún se encuentran en un nivel intermedio el dominio de ambas técnicas de tejido.

Por otro lado, los diferentes talleres de transferencia de saberes (cosmología, simbología, telar vertical y tejido en red de jigras), ha despertado internamente en cada uno de los integrantes el interés por la recuperación y aprendizaje de la simbología y significado de cada uno de sus símbolos propios. Es un proceso que poco a poco se ha ido fortaleciendo a través del tiempo.

En cuanto a acabados de los productos, el grupo de tejedoras de *Nayamik*, han definido determinantes de calidad y estandarización de medidas para las mochilas, siendo el producto con mayor desarrollo dentro del grupo.

De esta manera, uno de los principales objetivos para el grupo *Nayamik*, es generar elementos identitarios en los que se integren las tres comunidades indígenas, sin ir alterar sus simbologías y saberes tradicionales, esto con el fin de dar respuesta al contexto urbano en el cual se encuentran inmersos.

3.1.1. Identificación de materias primas y cadena de proveeduría

Las comunidades indígenas (Nasa- Yanacona- Misak) que conforman el grupo *Nayamik*, al encontrarse fuera de su territorio el acceso a la materia prima de lana de ovejo es casi nula y la encontrada carece de calidad, esta misma situación se presenta en menor medida en la obtención del fique.

Este fenómeno ha generado que los grupos de trabajo realicen mayor número de productos con hilo industrial, proceso que ha generado un desplazamiento de sus saberes tradicionales de sus tejidos. Sin embargo, durante el último año las artesanas han mejorado la selección de su materia prima y han adquirido la lana de otros lugares del país como alternativa opcional.

Se identifica que en ninguna de las tres comunidades se presenta el proceso de hilado de lana.

3.2 Cadena Productiva

Herramientas

El grupo artesanal Nayamik, utiliza las siguientes herramientas para el desarrollo de tejidos en punto crochet:

- **Aguja de crochet:** es una aguja alargada con punta de ganchillo en la que se va tejiendo los hilos bien sea de lana o hilo sintético, creando cadenetas o anillos de hilo entrelazados.
- **Telar vertical mediano:** es una estructura realizada por cada una de las artesanas en sus talleres o comprados en la ciudad de Cali (Marcos de madera). Forman una estructura en marco, en la que se ubican dos barras de armado horizontalmente, en las cuales se monta la extensión de la urdimbre. Estas barras se mueven de acuerdo a las medidas que se requiera la pieza.



Imagen 3: Partes del Telar Vertical

- **Macana:** es una pieza de madera alargada, utilizada para acercar la última pasada de trama al tejido, al igual de separar los hilos intercalados de la urdimbre.

Producción

El grupo artesanal Nayamik, se enfoca en el oficio de tejido en punto crochet, con hilos especialmente industriales, debido a que carecen de lana de ovejo en la zona y manifiestan que cada día se dificulta la compra de esta materia prima, motivo por

el cual, dentro del proceso productivo solo se contempla el proceso desarrollo del tejido.

PROCESO DE ELABORACIÓN Y FABRICACIÓN				
PASO	PROCESO	Herramientas y equipos	OBSERVACIONES	TIEMPOS
Proceso de Fabricación de piezas en telar				
Alistamiento del telar vertical mediano para chumbes o cargaderas	<ul style="list-style-type: none"> Se ubica sobre el marco, las dos barras horizontales, las cuales determinan el largo de la pieza. 	Listones de madera	Las artesanas montan el número de hilos de acuerdo al ancho de la pieza. En cuanto al largo lo ajustan con las barras horizontales movibles.	30min
Montaje de la urdimbre	<ul style="list-style-type: none"> Lista la estructura en madera, se anuda la punta del hilo sobre la barra móvil horizontal inferior y se inicia extendiendo el hilo sobre las dos barras. Se inicia pasando el hilo al alrededor de las dos barras. Al llegar al cruce de la barra inferior se devuelve y vuela a pasar alrededor del palo superior. Es importante que al pasar los hilos sobre las dos barras, se debe de realizar de manera intercalada, haciendo un ocho (8). Esto se debe a que se va organizando la urdimbre, de tal manera que los hilos intercalados puedan generar el cruce que posibilita el cambio del tejido. 	Marco Tijeras	El número de hilos ubicados en la urdimbre, dependen de las dimensiones del producto final al igual de las especificaciones mismas de la puntada requerida, bien sea suelto o continuo.	30 min
Entretejido, construcción del tramado	<ul style="list-style-type: none"> Luego del montaje de la urdimbre, se comienza con el proceso de tramado de la pieza, en donde se pasan los hilos en sentido perpendicular a la urdimbre, intercalando el pasado adelante o atrás del hilo vertical. Para garantizar un tejido apretado, constantemente las artesanas van corriendo los hilos del tramado con ayuda de una macana, asegurando la uniformidad de retícula del tejido. 	Macana	El grupo de artesanas <i>Nayamik</i> , realiza chumbes o cargaderas sencillas, sin ninguna intervención grafica de simbología.	1 hora

<p>Acabado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se utiliza hilo en lana de ovejo, la artesana debe de evitar maltratar la materia prima, para garantizar la uniformidad de la piza, al igual de tener un buen aspecto los flecos que algunas veces dejan sobre los costados de las mochilas y los bolsos. • Realizar remates uniformes al terminar los chumbes y cargaderas, dejando en el caso de los flecos, parejos y evitar que queden retorcidos. 	<p>Aguja y tijeras</p>	<p>En lo observado en cada uno de los productos del grupo. Especialmente en la comunidad Nasa y Yanacona, se debe de cuidar los remates de cada una de las piezas de los bolsos y mochilas. Para ello se debe de coser las piezas con hilos de igual color, tejidos uniformes sin bultos, para garantizar la uniformidad de la superficie.</p>	<p>20 min.</p>
<p>Proceso de Fabricación de piezas en tejido crochet</p>				
<p>Base de pieza</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dependiendo de la pieza a elaborar por parte de la artesana, la base bien puede ser redonda (mochila), ovalada o cuadrada (bolso). <p>Base redonda:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se inicia una cadeneta de por lo menos 5 puntadas, la cual conforma el ombligo, mientras más apretada más compacto el producto. 2. Luego en cada una de las puntadas de la cadeneta, se realiza dos puntos crochet, para crecer el tejido y se bordea todo el círculo con doble puntada o sencilla, bordeando cada uno de los extremos de la cadeneta inicial. 3. Al terminar de dar la vuelta se realiza una cadeneta de más para darle crecido al tejido y se repite el mismo ejercicio alrededor del nuevo círculo creado. 4. Este mismo paso se repite hasta dar el tamaño del diámetro requerido para la pieza. 	<p>Aguja crochet Tijeras</p>	<p>Las puntadas deben de ser continuas de acuerdo al número de cadenetas o puntadas desarrolladas por parte de la artesana.</p>	<p>De 1 a 3 días Por espacios de tiempo</p>
	<p>Base cuadrada:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se realiza una cadeneta de acuerdo al ancho total de la pieza. <p>Luego se crece el tejido a partir de realizar puntadas sencillas o dobles en un solo sentido, siempre guardando el mismo número de puntadas para guardar uniformidad en la pieza.</p>			

<p>Construcción de cuerpo</p>	<p>Base redonda y ovalada:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Al tener el tamaño de la base requerida, se sube el tejido realizando la misma puntada doble y sencilla, hasta alcanzar la altura solicitada. 2. Al terminar el cuerpo se realiza con la misma puntada de punto crochet, el grosor y largo de la cargadera. En algunos casos se realiza esta pieza en telar y luego se cose a todo el cuerpo del producto. <p>Base cuadrada:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De igual manera que se realiza la base de la pieza, se realiza cada una de las caras del producto de manera independiente. 2. Al tener todas las piezas listas, se cosen por medio de puntadas sencillas de crochet en todo el alrededor de la pieza. Este remate se debe de realizar en la parte interna del bolso, para ofrecer un buen acabado. 3. Al terminar el cuerpo se realiza con la misma puntada de punto crochet, el grosor y largo de la cargadera. En algunos casos se realiza esta pieza en telar y luego se cose a todo el cuerpo del producto. 		<p>El tiempo de elaboración de la pieza depende del dominio directo del oficio y disponibilidad de tiempo por parte de la artesana.</p>	<p>De 3 a 6 días Por espacios de tiempo</p>
--------------------------------------	--	--	---	--

Acabados

<p>PROCESO DE ENSAMBLE Y ACABADOS DE PIEZAS</p>				
<p>Actividad</p>	<p>Descripción</p>	<p>Herramientas y equipos</p>	<p>Observaciones</p>	<p>Tiempo</p>
<p>Ensamble de cuerpo con cinchas o cargaderas</p>	<p>Al ensamblar las piezas bien sea de las mochilas o los bolsos, se realiza con la misma puntada de tejido croché, siempre al revés de la pieza para uniformidad de la superficie externa. Al realizar el ensamble del cuerpo con la cargadera con aguja, el tejido debe de ser parejo, contar con el mismo color de la superficie del cuerpo de la mochila. Se realiza el pegue interno de la cincha al cuerpo de la mochila, con puntada en cadeneta intercalada en crochet, a dos distancias.</p>	<p>Aguja crochet Aguja</p>	<p>Se acordó con el grupo de trabajo de <i>Nayamik</i>, en realizar el ensamble de las cargaderas con el cuerpo de los bolos y mochilas sin flecos y remates internos a la estructura de la pieza. Con punto cadeneta en crochet, en dos líneas.</p>	<p>2h</p>

Cordón y adiciones	<p>El cordón de la mochila se realiza retorcido de acuerdo al color del bolso.</p> <p>Largo del cordón a partir del diámetro total de la mochila y 25cm. más.</p> <p>La terminación de las dos puntas del cordón, se adicionan dos mochilas de tamaño de 2 cm. x 4cm. y en algunos casos sombreros tradicionales de la comunidad Nasa y Yanacona.</p>			
--------------------	---	--	--	--

Manejo de Residuos

MANEJO DE RESIDUOS		
Tipo de Residuo	Destino	Observaciones
Hilo Industrial	No quedan residuos de la materia prima sobresalientes	N/A

3.3 Productos

Nombre	Imagen
Mochila Nasa	
Mochila Nasa	

<p>Mochila Nasa</p>		
<p>Cinturilla Nasa</p>		
<p>Manilla, collares</p>		

4. COMERCIAL Y SOCIOEMPRESARIAL

4.1 Comercial

El grupo Nayamik se estandarizó su creación de productos, siguiendo el protocolo de apertura que correspondió hacer y del primer taller que se hizo de diagnóstico, no están conformados como empresa, por lo que no tienen documentos legales ni un espacio destinado exclusivamente para la actividad artesanal.

Los costos son calculados de acuerdo al producto base (materia prima) más la elaboración del mismo, sus cuentas las llevan en un cuaderno de acuerdo a lo que venden. Sus productos son comercializados voz a voz y con los interesados.

Bajo este escenario, es necesario seguir las siguientes recomendaciones comerciales, que permitan mitigar los impactos negativos de tales situaciones e impulsar su desarrollo productivo a nivel global.

¿Quiénes son sus clientes actuales y cómo pueden buscarlos?	
Perfil del cliente	Exportadores e importadores / Tiendas minoristas especializadas en artesanías / Consumidor final / ONG y Fundaciones / empresas minoristas / empresas manufactureras
Estrategias de fidelización	Dentro de la estrategia de fidelización de plantean las siguientes iniciativas: <ul style="list-style-type: none"> • Formular una política clara de descuentos y precios al mayorista. • Diseñar productos anclas para ferias y encuentros.
¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?	
Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	Actualmente la comunidad Nasa está proyectando abrir un local comercial en el reconocido parque loma de la cruz en Cali.
¿Qué eventos y/o ferias regionales existen para la promoción del sector?	<ul style="list-style-type: none"> • Festival de música del pacífico Petronio Álvarez • Encuentro nacional e internacional de danzas folclóricas Mercedes Montaña. • Cali exposhow • Feria de Cali • Feria artesanal rastros
¿Cuáles sinergias comerciales pueden construirse?	Dentro de las sinergias, se plantea: <ul style="list-style-type: none"> • Abrir espacios en festivales y encuentros regionales de moda, diseño, música, baile y en el evento más representativo de la región, la feria de Cali.

Observaciones:	Para lograr las sinergias es importante buscar el apoyo y fortalecimiento de entidades subnacionales como la gobernación del valle y la alcaldía de Cali.		
Análisis de mercado externo			
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	Actualmente solo han participado en las ferias y encuentros dentro del programa de fortalecimiento versión 2016.		
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	Actualmente no cuentan con procesos de certificación, por ende articuladamente con el asesor de diseño se está trabajando en la posibilidad de fortalecer sus procesos de calidad.		
Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial	El grupo Nayamik en común acuerdo entre las comunidades que lo integran: Nasa, Misak y Yanacona, unánimemente han decidido seguir trabajando bajo el marco jurídico del cabildo al que pertenecen, por ende el proceso de formalización no se llevara a cabo, sumado a esto cada una posee una estructura organizacional diferente y para el proceso del registro de marca se identificara la comunidad más avanzada.		
Resultados comerciales proyectados			
Producto	Precio	Cantidad de unidades vendidas 2016	Ventas proyectadas 2017
En todas las líneas de producto.	130.000 valor promedio		\$ 22.740.000
VENTAS TOTALES			
Negocios proyectados	Clientes potenciales en la ciudad de Cali Colombianhand&craft Ambar design Artesanías Pacande Etnia artesanía étnica	Tasa de efectividad	Solo tener en cuenta el 10%
Estrategia de diferenciación en producto			
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad	
Lograr el registro de marca	Fortalecer el componente comercial, social y de diseño en búsqueda del registro de marca	Estandarizar los procesos con vista al logro del registro de marca	
Simbología e historia de producto	Construir cortas historias simbólicas que permitan reflejar el alma del producto.	Creación del banco de historias.	
Observaciones:	Para alcanzar este propósito es necesario la articulación con el		

	componente social y de diseño.	
Estrategia de diferenciación en precio		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Metodología del costo mínimo y sobre costo por diseño especializado	Adoptar el costo mínimo del 20% y sobre costo por diseño especializado entre 20%-30% del precio venta cuyo fin es dotar de herramientas de negociación al artesano.	Calculo del costo unitario estándar, precio de venta, costo mínimo y sobre costo por diseño especializado.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
Canales de comercialización	Estrategia	Actividad
Exportadores y/o Importadores	Registro de marca Apoyo en entidades territoriales ejemplo: Procolombia	Lograr el registro de marca Buscar apoyo en Procolombia.
ONG'S y fundaciones	Difusión de portafolios de productos	Recolección de base de datos y difusión de productos.
Empresas minoristas	Laboratorio comercial Difusión de portafolios de productos	Recolección de base de datos y difusión de productos. Establecer productos en consignación
Almacenes de cadena y grandes superficies	Registro de marca Difusión de portafolios de productos	Recolección de base de datos y difusión de productos.
Tiendas minoristas especializadas	Laboratorio comercial Difusión de portafolios de productos	Establecer productos en consignación Recolección de base de datos y difusión de productos.
Empresas manufactureras	Laboratorio comercial Difusión de portafolios de productos	Recolección de base de datos y difusión de productos. Establecer productos en consignación
Instituciones corporativas publico / privadas	Registro de marca Difusión de portafolios de productos	Recolección de base de datos y difusión de productos.
Redes sociales / pagina web	Promoción por intermedio de las redes sociales	Creación del Fanpage en Facebook, Instagram y Twitter.
Venta directa	Conformación de base de datos de compradores	Creación de base con datos básicos del comprador: nombre, teléfono, correo, producto, cantidad, precio y fecha de compra.
Referidos voz a voz	Conformación de base de datos de compradores	Creación de base con datos básicos del comprador: nombre, teléfono, correo, producto, cantidad, precio y

		fecha de compra.
Participación en ferias, eventos y encuentros	Base de datos con eventos en la región mensual	Creación de base de datos de ferias, eventos y encuentros.
Observaciones:	Para el logro de la actividad es importante otorgar contactos clave de entidades de promoción del turismo y la artesanía.	
Estrategia de diferenciación en promoción		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Creación de portafolio de productos ancla	Acompañar el producto principal con productos ancla.	Creación de productos ancla con bajo costo.
Observaciones:	Para conseguir resultados efectivos es importante en articulación con la comunidad identificar productos ancla.	

Estrategias de activación comercial

- ✓ Incentivar la formalización empresarial: Es importante hacer énfasis en los beneficios y ventajas de la formalización empresarial como eje de crecimiento empresarial
- ✓ Desarrollar un plan de diversificación de canales de comercialización, fomentar el uso de redes sociales, pagina web, mayoristas y tiendas especializadas
- ✓ Diseñar un plan promocional que permita fidelizar los pequeños clientes obtenidos.
- ✓ Desarrollar un cronograma de participación en ferias, eventos y presentaciones comerciales.
- ✓ Establecer una estructura de inventarios, costos y ventas.
- ✓ Construir una base de datos con información relevante sobre sus clientes.

4.2 Imagen comercial y comunicación

El nombre comercial es Nayamik que representa las 3 etnias dentro de la comunidad y simboliza su identidad cultural, actualmente no poseen una imagen corporativa o logo, ni tarjetas de presentación o piezas publicitarias para la participación en ferias.

La estrategia de divulgación de sus productos es limitada, ya que solo cuentan con participación en eventos y voz a voz de los clientes obtenidos en la ciudad de Cali.

5. CONCLUSIONES PRELIMINARES

Indicadores base

Número Total de Beneficiarios	Hombres	Mujeres
17	2	15

Dentro de las conclusiones preliminares del diagnóstico, es necesario fortalecer los procesos económicos de la comunidad Nayamik realizando los siguientes esfuerzos:

- ✓ Desarrollar una estructura comercial sólida, que les permita diversificar sus canales de comercialización.
- ✓ Establecer una imagen corporativa que simbolice su identidad cultural y posicionamiento comercial.
- ✓ Dar el paso a la formalización como eje de crecimiento.
- ✓ Incrementar sus niveles de productividad, que permita reducir sus costos.
- ✓ Desarrollar y afianzar su estructura organizacional de cara a la inserción en los mercados internacionales.

Tales esfuerzos sintetizan las oportunidades de mejora que posee la comunidad, adoptar dichas iniciativas permitirá mejorar en términos de eficiencia y eficacia, que se traducirá en alcanzar mayores niveles de ventas y contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y desarrollo humano de la comunidad.

6. ACCIONES A SEGUIR EN:

De acuerdo al diagnóstico realizado se plantean las siguientes acciones concretas:

- ✓ Un taller comercial de socialización de los beneficios de formalización y posibilidad de articular la actividad económica a los cabildos existentes.
- ✓ Formación comercial para el diseño de formatos para registro de presupuesto, costos, inventario, contabilidad.
- ✓ Realizar un taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades / Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo
- ✓ Un plan para la definición de estrategias y canales de comercialización.
- ✓ Un taller comercial de atención al cliente en feria.
- ✓ Definición en conjunto de los canales de comercialización y lista de las principales artesanías.

Con estas acciones se pretende fortalecer sus procesos productivos, generar valor al interior de sus comunidades e incrementar sus ingresos a través de su actividad económica.

BIBLIOGRAFÍA

Ministerio del interior, Plan de Salvaguarda del pueblo Nasa. Cali (2013)
http://www.mininterior.gov.co/sites/default/files/p.s_nasa_version_preliminar.pdf