



**“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL PARA PUEBLOS INDÍGENAS Y COMUNIDADES NEGRAS, AFROCOLOMBIANAS, RAIZALES Y PALENQUERAS- NARP EN COLOMBIA”**  
**Convenio Interadministrativo No. 285 de 2018 Suscrito entre la Nación – Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A**

**PLAN DE MEJORA**

<b>Comunidad:</b>	<b>COMUNIDAD MATORA DE MAITO</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano: RAY RODRÍGUEZ MANRIQUE	
	Diseño y Producción: Valentina Chaux	
	Comercial: SANTIAGO PATIÑO	

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				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE</b>		Los productos elaborados se basan en su valoración como medio de subsistencia y no tienen vínculos con su cosmovisión.	Conceptuar la simbología Pijao en la elaboración de sus líneas de producto.	Taller de creatividad y co- diseño	EQUIPO DE DISEÑO	Se realiza una investigación bibliográfica y se establece que en la Cultura Pijao solo los panches poseen simbología, atribuyéndosele el arte rupestre y las figuras en Oro.	Se realiza junto a los artesanos una mesa de trabajo, donde se rescatan algunos tejidos propios y de esta forma dichas técnicas serán el lenguaje visual del pueblo.
		Poseen bajos niveles de producción.	Incrementar el porcentaje de producción por medio de asesorías que eleven la calidad y producción de sus productos por medio de nuevas líneas de productos.	Taller de simbología y aplicación en los productos	EQUIPO DE DISEÑO	Se realiza una investigación bibliográfica y se establece que en la Cultura Pijao solo los panches poseen simbología, atribuyéndosele el arte rupestre y las figuras en Oro.	Se plantea junto a la social, realizar una transmisión de saberes de la mano con un Investigador Pijao egresado en Etnoeducación, esto con el fin de fortalecer y rescatar la cosmovisión de su cultura.
		Actualmente están trabajando línea de bolsos y mochilas a base de fique, sin embargo se recomienda diversificar en una nueva línea de producto. Están explorando posibilidades en la transformación de Totumo.	Generar nuevas líneas de producto y diversificación según líneas de producto	Taller de plan de producción y organización productiva	EQUIPO DE DISEÑO	Se desarrolla una asesoría retomando que son líneas de productos, como agruparlas con familias y dándole importancia en tiempos de producción y compra de la materia prima.	Desarrollar dos líneas de productos para evento ferial.
		Actualmente están trabajando línea de bolsos y mochilas a base de fique, sin embargo se recomienda diversificar en una nueva línea de producto. Están explorando posibilidades en la transformación de Totumo.	Generar nuevas líneas de producto y diversificación según líneas de producto	Taller de co-diseño y desarrollo de líneas de producto en torno a la función y la forma, explorando diferentes oficios.	EQUIPO DE DISEÑO	Se le explica a los artesanos qué son líneas de productos, cuántos nuevos productos conforman una línea o familia, cómo podemos crear una mediate formas, paleta de color, técnica y referente heterogéneo que una entre sí conceptual y visualmente las formas de las artesanías. Con ayuda de los productos de la comunidad, se clarifican las líneas de productos y se realiza una lluvia de ideas de las posibilidades en la creación de nuevas piezas. Así mismo, se identifican elementos de los productos actuales que se deben corregir para realizar un mejoramiento en la calidad del producto, teniendo muy en cuenta los parámetros de una artesanía indígena, que resalte oficio y técnica, así mismo como la búsqueda de un sistema de cierre que sea más acorde a esta categoría artesanal, evitando completamente cierres tipo cremalleras o botones.	Se realiza la propuesta de nuevas líneas de productos, donde se incluye una línea de bolsos tejidos en crochet y una línea de bolsa de mercado rescatando el tejido del chile. Ambas técnicas son técnicas de rescate en la cultura Pijao.
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		La mayoría de artesanas con experiencia de la comunidad pertenecen a la tercera edad, y aunque tienen el conocimiento de los oficios artesanales, el desarrollo de sus productos son de baja calidad.	Por medio de los maestros artesanos y asesores del programa, realizar asesorías conjuntas para mejora de calidad en sus productos.	Taller de acabados	EQUIPO DE DISEÑO	Se realiza un taller de co-diseño con cada uno de los maestros artesanos. Se definen determinantes de calidad para cada una de las líneas de productos nueva, estandarización de medidas, moldiería.	Desarrollar dos líneas de productos para evento ferial.
		No existen tiempos reales de producción que les determinen en cada una de las etapas de producción, ni un reconocimiento de las mismas	Por medio de los maestros artesanos y asesores del programa, realizar asesorías conjuntas para mejora de calidad en sus productos.	Taller de definición de determinantes de calidad de los procesos	EQUIPO DE DISEÑO	Se realiza un taller de co-diseño con cada uno de los maestros artesanos. Se definen determinantes de calidad para cada una de las líneas de productos nueva, estandarización de medidas, moldiería.	Desarrollar dos líneas de productos para evento ferial.
		Los saberes ancestrales se están transmitiendo a un semillero de jóvenes, sin embargo se requiere reforzar acabados en los maestros artesanos.	Por medio de los maestros artesanos y asesores del programa, realizar asesorías conjuntas para mejora de calidad en sus productos.	Taller de estandarización de dimensiones y formatos	EQUIPO DE DISEÑO	Se realiza un taller de co-diseño con cada uno de los maestros artesanos. Se definen determinantes de calidad para cada una de las líneas de productos nueva, estandarización de medidas, moldiería.	Desarrollar dos líneas de productos para evento ferial.
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		No se realiza control sobre la materia prima entregada al artesano ni el seguimiento al proceso de transformación.	Definir un proceso de gestión y control de materia prima.	Taller de gestión y control de Materia prima	EQUIPO COMERCIAL	Por medio de la asesoría en el tema de control y gestión de materias primas, se refuerzo sobre la gestión que ya se venia manejando. Se vienen soportando las compras de materias primas con las respectivas facturas y un control detallado con las entregas de materias primas a cada uno de los artesanos	Para la gestión de materias primas se tiene la expectativa de que se siga llevando un control detallado de las entradas y salidas de materiales con la finalidad de que los procesos sean mas exactos, transparentes y permitan mejorar la eficiencia y productividad
		No se maneja inventario de productos.	Contabilizar y controlar el inventario de productos para asistir a ferias.	Taller de Inventarios	EQUIPO COMERCIAL	La ejecución de esta asesoría permito instruir a la comunidad sobre la manera correcta de llevar un registro de los productos terminados, el cual sirvió como insumo para la elaboración del inventario de productos que se llevarán a la feria de Netiva y se ha venido actualizando con base a los movimientos del stock de productos que se están elaborando para llevar a la feria de Bogotá	Se espera que la comunidad siga aplicando este control para los posteriores eventos y compromisos que la comunidad tenga donde se requiera conocer el stock de producto disponible, así como poder dar cumplimiento a los diversos pedidos a los que se pueda enfrentar la comunidad
		El grupo no cuenta con fondos que le permita financiar la asistencia y participación a ferias a nivel nacional.	Crear un fondo común del grupo de artesanas, como capital para diferentes actividades productivas como: asistencia a ferias, compra de materia prima y/o transmisión de saberes.	Taller fondo comunitario	EQUIPO COMERCIAL	Se realizo el respectivo acompañamiento y asesoría a la comunidad en cuanto a la importancia de la creación de un fondo común para poder cubrir gastos e imprevistos a los que se puedan enfrentar. Sin embargo por las diferencias internas del grupo; no se pudo implementar y se realizo un compromiso para oficializar no aperturar el respectivo fondo en una reunión entre los artesanos y el comité de la comunidad	Se espera que la comunidad defina prontamente las condiciones en conjunto y aperturen un fondo para los diferentes gastos de la comunidad en vista de que ya finalizan su participación en el programa de Economías Propias
		El grupo de tejido se encuentra adscrito al cabildo, sin embargo no están constituidos como asociación de artesanos.	Explicar los beneficios de la formalización empresarial como asociación de artesanos.	Taller de formalización empresarial.	EQUIPO COMERCIAL	Para la parte de formalización empresarial, se brinda la respectiva asesoría pero como decisión general de todo el grupo determinan que actualmente no están interesados en constituirse por situaciones como los problemas internos o la falta de capital para crear la asociación	Se espera que a partir de situaciones como el registro de marca, la comunidad se conciente de la importancia de estar constituidos para su desarrollo comercial y productivo e inicie con el proceso de formalización para el año 2019
		Existe poca claridad en la definición de precios de venta para los productos.	Establecer una metodología de costos que permita asignar el precio de venta al producto.	Taller de costos.	EQUIPO COMERCIAL	La ejecución de la asesoría en costeo y fijación de precios le permito a la comunidad ademas de comprender la metodología de fijación de precios y conceptos básicos como materias primas, mano de obra o costos indirectos de fabricación, la constitución de una lista de precios de los productos actuales y los nuevos desarrollos	Como expectativa para el tema de costeo de productos, se espera que la comunidad siga aplicando la metodología de costeo para la fijación de los productos que sigan desarrollando

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN				
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones		
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018.	Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización. Evaluar los avances y logros del grupo según lo trabajado el año anterior desde el componente organizativo.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Equipo Social	Se realizaron talleres de transmisión de saberes en los cuales se reforzó el tejido en las distintas técnicas, incluyendo el punto de crochet, la trenza tradicional, el tejido del chile y tejido en macramé. Gracias a esto se logró mejorar la transmisión de saberes entre los mayores que tienen los conocimientos y los artesanos que no dominaban las técnicas. Adicionalmente se ha incluido el tema de la materia prima y su transformación, desarrollando talleres de recolección, preparación y enrollado del Fique; adicionalmente se trabajó el tema de las tinturas naturales usando plantas, semillas y frutos locales que son de fácil consecución. Gracias a esto se podrá avanzar en la originalidad del grupo sin depender de los colores que se consiguen en Ibagué. Ha sido muy provechoso pues el grupo ha logrado rescatar el conocimiento en este aspecto que estaba olvidado.	Se espera que el grupo siga avanzando en la investigación y las pruebas con la materia prima y la coloración natural del fique, rescatando mas paletas de colores con materiales locales. Una de las tareas que tiene el grupo es emprender una siembra colectiva del fique para lograr asegurar su sostenibilidad y autonomía en esta materia.		
			Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo). Al ser comunidad de seguimiento es necesario plantear estrategias que apunten al auto-sostenimiento de la unidad productiva.	Taller de Proyecciones	Equipo Social	Es necesario que las artesanas y artesanos sigan trabajando en el perfeccionamiento de la calidad para que los productos alcancen una calidad óptima y sigan patrones de tamaño y diseño en caso de pedidos en el futuro.			
		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	Preservar y fortalecer los oficios artesanales tradicionales y generar espacios para la Transmisión de saberes	Taller de Transmisión de saberes	EQUIPO SOCIAL	Es necesario que el grupo siga avanzado en la transmisión de los conocimientos a las nuevas generaciones pues es una sus debilidades, se espera que se pueda compartir lo aprendido durante las dos vigencias con instituciones educativas para asegurar el relevo con los niños y jóvenes de la comunidad de Chaparral.			
			Apoyar en la elaboración de insumos para modelos etnoeducativos para buscar activar la actividad artesanal a las dinámicas de educación propia				Durante las vigencias 2017 y 2018 el grupo ha mejorado la calidad de sus productos de forma importante, intentando unificar las medidas y cambiando los accesorios de plástico y otros materiales mejorando las piezas gracias a apliques hechos con materias primas naturales.		
		El grupo no cuenta con conocimientos sólidos en simbología y referentes culturales.	Identificar simbología Pijao y referentes culturales.	Taller de simbología y referentes culturales	EQUIPO SOCIAL	Adicionalmente gracias a los talleres de transmisión de saberes las técnicas se han perfeccionado y las piezas artesanales quedan cada vez más pulidas en sus acabados. En materia de diseño se han creado nuevos modelos basándose en los tejidos ancestrales como el tejido del chile y la trenza logrando un producto único con un sello propio Pijao.	Debido a la poca información que se consigue en los textos y la pérdida de la memoria colectiva en este aspecto no se rescató simbología propia, sin embargo se espera que en un futuro el grupo siga en el avance de su proceso de reentrenamiento con el rescate de las huellas de ancestralidad que permanecen hasta hoy.		
		Se hace necesario dar continuidad en la intención de establecer liderazgos diferenciados y repartir roles al interior del grupo	Implementar herramientas de liderazgo y división de labores al interior del grupo	Taller de afianzamiento productivo con división de tareas y responsabilidades	EQUIPO SOCIAL	Ahora el grupo se encuentra capacitado y se ha avanzado en la enseñanza a las nuevas generaciones, sin embargo este es un punto débil pues no hay muchos jóvenes involucrados en el proceso.			
		Dentro del grupo existen conflictos de comunicación que han limitado el crecimiento a nivel organizacional.	Establecer canales de trabajo en equipo y comunicación.	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo.	EQUIPO SOCIAL	Se desarrolló el taller de referentes culturales identificando que la cultura Pijao no posee simbología como tal. Se analizaron posibilidades como la pictografía y las piezas arqueológicas de la zona del Tolima pero no se identificaron diseños propios, así que se hizo un taller para completar el proceso del símbolo que identificaría al grupo a manera de logotipo con las técnicas del tejido. Se habló de la importancia de la trenza y del tejido del chile y algunas huellas de ancestralidad como la arquitectura de las viviendas antiguas y algunos vocablos que perviven.	El grupo artesanal de Matorra de Maito debe trabajar a futuro en la creación de un manual de acuerdos que se respeten en cuanto a materia prima, porcentaje de ventas para el fondo común, acuerdos de producción y otros temas que facilitarán el trabajo en equipo aprendiendo de los inconvenientes que se han tenido durante estos dos años evitando los disgustos entre los artesanos. Se debe seguir trabajando en el trabajo por comités incentivando la participación de todos los miembros del grupo.		
		Es necesario fortalecer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad.	Taller de liderazgo y fortalecimiento organizativo	Conocer la estructura y las dinámicas organizativas propias de la comunidad para identificar procesos asociados a la actividad artesanal.	EQUIPO SOCIAL	Se ha trabajado durante los talleres para lograr la cohesión del grupo artesanal, sin embargo ha sido difícil por que existen divisiones internas por temas ajenos al oficio artesanal que terminan repercutiendo en las labores grupales. Se ha trabajado en incentivar el diálogo abierto como forma de resolver los conflictos y se ha promovido la creación de reglas y acuerdos para evitar inconvenientes internos. El liderazgo en el grupo es evidente y es una de las grandes ventajas y se ha trabajado para que las labores no recaigan en una sola persona intentando la creación de comités que trabajen en áreas como la comunicación y la revisión de la calidad, sin embargo estos no han funcionado al 100%.			
		COMERCIALIZACION Y MERCADEO		El proceso de comercialización es a través de sistema de pedido y/o voz a voz	Fortalecer las capacidades y habilidades en ventas del grupo de artesanos.	Taller de habilidades en ventas	EQUIPO COMERCIAL	La asesoría en el tema de ventas se realiza a través de diferentes ejercicios de roll plays poniendo a prueba las capacidades y habilidades de las personas para manejar un proceso de ventas, teniendo en cuenta conceptos como las diferentes tipologías de clientes, diferentes contextos, aplicando un discurso de ventas solvente	Si bien no son la comunidad más fuerte en el tema de relaciones y comunicación. El tema de ventas y gestión comercial en punto se ha visto fortalecido por la participación en los diversos eventos comerciales (Pereira, Nerva, Bucaramanga)
				El grupo de artesanas no posee una base de datos de clientes potenciales que permita construir relaciones comerciales a largo plazo	Establecer una agenda de clientes potenciales y realizar el seguimiento comercial.	Taller agenda de clientes.	EQUIPO COMERCIAL	Este taller permitió guiar a la comunidad sobre la importancia de manejar una base de datos de los clientes potenciales y mas representativos para las gestiones comerciales posteriores, para nuevas campañas, liquidaciones de stock o las diferentes actividades de ventas	Se espera que la comunidad siga recolectando las informaciones de los clientes a los cuales venden sus productos.
No cuentan con una canal de difusión y comercialización definido de sus productos.	Definir una estrategia de comunicación para la comercialización de sus productos			Taller redes sociales.	EQUIPO COMERCIAL	La asesoría en el tema de vitrina comercial, y marketing digital permitió constituir una FanPage a través de la cual se han venido publicando periódicamente tanto las actividades y los diferentes productos que van desarrollando. Así como la comprensión de los procesos para la creación y actualización de dicha FanPage	Se espera que la comunidad siga publicando periódicamente y con mas frecuencia fotografías e información relevante sobre sus diversas actividades y de sus productos así como interactuar con sus seguidores y la comunidad presente en su FanPage. Así como gestionar ventas		