



“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

Comunidad:	Wayuu- LA GUAJIRA- MAYAPO	
Profesionales:	Desarrollo Humano:	Rafael díaz
	Diseño y Producción:	Valentina Chaux - Sandra Gómez
	Comercial:	Paula Andrea Enciso

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
DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS ENFASIS RESCATE		Las mochilas de Mayapo tiene colores Wayuu tradicionales, el año anterior fueron asesoradas con manejo de color y nuevas tonalidades pero no se ve reflejo de esto.	Generar distinción por el buen manejo de color en cada producto elaborado, producto atractivos para el mercado.	Taller de color	Equipo de diseño	Se generan 6 paletas de color para su aplicación en los productos. Mejorías generales en las paletas de color usadas.	Continuar manejando las nuevas paletas de color, las cuales han tenido buena aceptación por parte del mercado, y generar unas nuevas con los conocimientos adquiridos.
		Las mochilas de la comunidad de Mayapo reflejan la Etnia Wayuu, pero no generan una visualización especial ni atractiva debido a la inasistencia de muchas de sus artesanas a las asesorías y falta de compromiso en la elaboración de las muestras.	Generar diferenciación con las demás comunidades Wayuu por medio de líneas de producto que generen tal fin.	Taller de referentes propios y tendencias Taller de co-diseño	Equipo de diseño Equipo de diseño	Distribución de material gráfico, que sirve de apoyo a las 13 artesanas presentes para el mejoramiento de la aplicación y empate de Kannas 1 chinchorro para colección nacional, 1 línea de mochilas susu (mochilas playeras) y 1 línea de centros de mesa.	Continuar con la aplicación de los Kannas en todos los productos. Posicionar las líneas de centros de mesa y mochilas susu. Seguir usando el diseño de círculos y triángulos de Aipiá para las bases de las mochilas y todos los tejidos circulares.
		La comunidad lleva un buen proceso a lo largo del primer año de acompañamiento, sus mochilas han mejorado en calidad pero siguen teniendo problemas con la estandarización de medidas y los empates de kannasu.	Lograr que las artesanas comprendan las medidas por medio de moldes o algún objeto que quede en sus manos y puedan implementar con facilidad y volver a retomar las asesorías de empates de kannasu ya que el mercado lo exige.	Taller estandarización de formatos y dimensiones Taller de definición de determinantes de calidad	Equipo de diseño Equipo de diseño	Se generan 11 juegos de 4 plantillas (14cm x 17cm, 17cm x 20cm, 21cm x 24cm, 23cm x 27cm) para cada artesana presente, estas dan la medida del ancho de la base y del alto del cuerpo, incluyendo la ubicación en altura de los ojales. Se verifica una mejora en la estandarización de medidas en productos para Expoartesanas. Se genera un listado de 10 parámetros de calidad que deben cumplir los productos generados en la comunidad. Hay una mejora en la calidad de los productos con respecto a aquellos con los que la comunidad inició las actividades del 2018 en el programa.	Las artesanas de Mayapo prefieren tejer productos en formatos más pequeños, que no superen los 21cmx24cm. Esto mientras continúan en el perfeccionamiento de la técnica. Seguir trabajando en la aplicación de los parámetros de calidad acordados.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		Debido a que el grupo de este año es conformado por nuevas artesanas la calidad de los productos varía por no tienen conocimiento de las asesorías pasadas.	Afianzar los conocimientos con el grupo conformado este año, es importante que todas manejen la misma característica de productos para evitar consecuencias a futuro en los eventos comerciales o ventas directas.	Taller de transmisión de oficio desde los maestros según las determinantes. Mejoramiento de gasas. Control de gramajes y control de las materias primas	Equipo de diseño - Maestro artesano	Mejora de la calidad general de los productos con respecto a aquellos presentados al inicio del programa, transmisión de saberes de tejido de cordones y gasas, especialización de algunas de las artesanas en estos tejidos.	De ser posible, incluir a la maestra artesana de manera más activa en las actividades artesanales y comerciales para continuar con el fortalecimiento de la técnica.
	Tejeduría en punto Crochet	La comunidad ha empleado los registros contables, inventarios, ha realizado los ejercicios de costeo de productos y han obtenido diferentes ventas de las cuales han obtenido ganancias gracias a las asesorías de ventas al por mayor, el proceso comercial a sido efectivo.	Seguir con las asesorías y retroalimentar las diferentes herramientas de ayuda a manera empresarial, compartir con las nuevas artesanas para un crecimiento grupal.	Taller de Formalización (Enfasis en asociación por iniciativa de la comunidad) Taller de Contabilidad. Manejo de recursos Taller Fondos Comunitario	Equipo comercial	se retoma el tema de la formalización pero la comunidad no muestra interes en la creación de la figura jurídica se realizan ejercicios contables y de manejo de recursos con la comunidad para profundizar los temas vistos en años anteriores, se hace entrega de libro de contabilidad para llevar un control de gastos e ingresos de la comunidad	Se le sugiere a la comunidad realizar el proceso de legalización para el beneficio de la comunidad registrar todas los asientos contables en el libro de contabilidad para continuar con un orden organizacional

EJECUCIÓN				EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
						la comunidad crea el fondo comun con un valor de \$ 40.000	seguir realizando los aportes en el fondo para que este dinero les sirva de apoyo logístico o compra de materia prima
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Este es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad de seguimiento para la vigencia 2018. Las artesanas que viven en Mayapo son incumplidas y es de rogar que asistan a los talleres, no se ve compromiso por parte de este grupo, por lo cual el artesano líder amplió el grupo con Artesanas de Popoya Playa y ellas por el contrario si demostraron compromiso y actitud al asistir a la apertura .	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	Como Resultado de este ejercicio, los participantes identificaron alternativas para el fortalecimiento organizativo, que permitieron la postulación de compromisos para logro de ciertas metas. Con ello si incrementa el nivel de compromiso y se estimula la competitividad.	se espera que el grupo pueda resolver de manera satisfactorias las diferencias que hasta el momento persisten ya que no se ha podido llegar a un acuerdo entre las partes mediadas por un palabrero.
		Se identificó la necesidad de afianzar los conocimientos ancestrales y procurar la transmisión de estos saberes. Son un grupo que no se reúne habitualmente, viven cerca y se conocen pero no trabajan en conjunto.	Definir 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 a la consecución de los objetivos.	Taller de Proyecciones	Equipo Social	afianzar las relaciones sociales de la comunidad ha sido un logro dispendioso ya que no se cuenta con transparencia en la mayoría de los procesos artesanales y comerciales, lo que ha sido una constante a lo largo del desarrollo de la actividad artesanal conjunta, sin embargo además del trabajo del consenso con el saesor social está como mediador étnico el palabrero enviado por la autoridad indígena.	se espera que el grupo para la feria de expoartesanas ya haya podido limar las asperezas ya que han logrados consolidar una imagen comercial, por ejemplo, tienen un elemento identitario en la base de sus mochilas y productos que simboliza al trupillo, árbol endémico de la región sumado a eso desarrollaron una técnica mejorada en la tejeduría, lo que hace más vistosa su artesanía.
			Generar motivación a las artesanas, compromiso y trabajo agradable en grupo, es importante que las artesanas sean las que mayor entusiasmo y dedicación tengan por el trabajo artesanal.	Generar una vision y mision colectiva con las nuevas artesanas.		Equipo Social	
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		La comunidad de Mayapo ha empezado a manejar costeo de sus productos debido a los comercializadores que han pedido sus artesanías, han tenido un proceso de ganancias y perdidas pero todo por la experiencia que están adquiriendo, reconocen que las asesorías han sido de gran ayuda para la venta de sus productos artesanales.	Perfeccionar el costeo de sus productos y compartir los conocimientos con la comunidad, las guanacias son de todos.	Taller de Costos y fijación de precios Participación en Ferias: pre feria-feria-posferia (Taller de habilidades en ventas)	Equipo comercial	se realiza el proceso de pesar cada mochila y hacer el proceso de simulador de costos para de esta forma hacer una actualizacion de la lista de precios	la comunidad se interesa en el tema y manifiestan seguir realizando el calculo para el año proximo
		Sus productos cada día son mas atractivos comercialmente por lo cual se necesita compromiso de la comunidad en la entrega de productos, debido a que por este factor han tenido inconvenientes con los compradores y no generan confianza.	Generar conciencia de un buen vendedor, compartir las consecuencias de perder las ventas por incumplimiento y producir de alguna manera compromiso en toda la comunidad.	Plan de Mercado (complementar) Elaboración de catálogo comercial (continuidad)	Equipo comercial	se hace el plan de mercadeo haciendo énfasis en cada aspecto comercial desarrollado en la comunidad.	se espera que la comunidad acepta las recomendaciones dadas y las ponga en practica