

PLAN DE MEJORA

Comunidad:	RANCHERIA LA ESTRELLA- MAICAO, LA GUAJIRA		
Profesionales:	Desarrollo Humano:	RAY RODRÍGUEZ	
	Diseño y Producción:	Ivan Rodriguez - Sandra Gómez	
	Comercial:	PAULA 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		Se identifica que hace falta diversificar los productos y desarrollar nuevas líneas de producto que den cuenta de la identidad de la comunidad y se posicionen en el mercado	Lograr generar nuevas líneas de producto que reflejen la identidad del grupo y generando elementos diferenciadores que les permita posicionarse en el mercado.	Taller de líneas de producto	equipo de diseño	Generación de 1 línea de 3 mochilas outajushi'i para colección nacional, 3 líneas de 3 contenedores, 1 línea de 4 sobres tapizados con Kannas, adicionalmente en acompañamiento en la generación de 3 kpaterras y 3 mochilas.	Posicionar las mochilas Outajushi'i y trabajar en ampliar el alcance de la técnica, de los resultados comerciales de los contenedores, realizar los ajustes y continuar su producción. Las artesanas también manejan las flores, plantear una línea de producto basada en esto.
		Se identifica que no cuentan con estandarización de formatos y dimensiones de los productos	Lograr establecer estándares en formatos y dimensiones	Taller de formatos y dimensiones	equipo de diseño	Se generan 18 juegos de 3 plantillas (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. Generación de plantillas para el tapizado en pellón, haciendo el uso de lestars para el trazado, se reduce el tiempo, pasando de 40 minutos a 25 minutos, teniendo una disminución de 15 minutos en este proceso.	Mantener los estándares de medidas y continuar con la fabricación y uso de las plantillas.
		Se identifica que no hay aplicación de simbología tradicional (Khannas) en los productos.	Lograr fortalecer la identidad cultural de las líneas de producto por medio de la aplicación de elementos simbólicos	Taller de simbología y aplicación en producto	equipo de diseño	Distribución de material gráfico, generado por Artesanías de Colombia, que sirve de apoyo a las 21 artesanas presentes para el mejoramiento de la aplicación y empate de Kannas. El material resulta muy útil para todas las artesanas ya que se ven los resultados de su utilización aplicada en todos los productos.	Continuar el manejo de los Kannas, sobre todo en los sobres, para así diferenciarse de los demás sobres tapizados del mercado. Continuar fortaleciendo el empate de Kannas.
		Los colores que manejan son opacos: negros, azules, beige y blanco. las mochilas las elaboran en una sola tonalidad, manifiestan que la causa es el precio tan bajo al cual lo tiene que vender.	Manejar colores acordes a la etnia, por medio de asesorías en tendencias y gamas de colores, empezar a mirar combinaciones atractivamente comerciales.	Taller de manejo del Color	equipo de diseño	Se crean 15 paletas de color, las cuales se aplicarán en los diferentes productos a realizar. Esta comunidad presenta muy buenos resultados de color y genera nuevas combinaciones atractivas para el mercado.	Ampliar las paletas de color teniendo en cuenta las paletas de color generadas de manera individual y grupal.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES	Tejeruría en punto Crochet	La calidad de los productos es preocupante, las mochilas tienen hebras sueltas, son blandas y sin estructura y tiene malos pegues de gasas.	Lograr mejorar los acabados y los estándares de calidad de la comunidad	Taller de definición de determinantes de calidad	equipo de diseño	Se genera un listado de 7 parámetros de calidad (visual y escrito), el cual se digitalizará para luego ser impreso y compartido con las artesanas (Se agrega a la herramienta de los muestrarios de color). Los avances en calidad de los productos son notables y altamente satisfactorios.	Continuar con las mejoras de calidad para aumentar la competitividad en el mercado.
		El empate de los pocos Kannas que manejan no esta bien realizados, sus mochilas no son atractivas visualmente.	Crear estrategias de aprendizaje para el empate de los Kannasu siendo elementos fundamentales en la visualización de sus productos.	Taller de acabados	equipo de diseño	Se estandarizan y refuerzan los determinantes relacionados con los acabados. El trabajo de la maestra artesana ha sido fundamental para la aplicación de estos parámetros durante todo el acompañamiento del presente año.	Seguir trabajando de la mano de la maestra artesana para consolidar los procesos artesanales y continuar dando buenos resultados en términos de calidad de producto y de cumplimiento de las metas productivas.
				Taller de transmisión de saberes en acabados y calidad de tejidos	equipo de diseño - maestro artesano		
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		El mercado que manejan es mínimo, las artesanas no manejan ninguna herramienta de organización de sus ventas, materiales, inventarios de productos, tampoco listas de precios.	Asesorar en temas de formalización empresarial, es una comunidad que no tiene conocimiento de estas herramientas y es la primera vez que los abordaran donde se espera que sean un aporte para la preparación de eventos comerciales.	contables • Manejo de inventarios • Manejo de gestión de materias primas	equipo comercial	Se obtuvieron resultados gratificantes en la comunidad ya que aprendieron a tener un registro contable organizado, un control del inventario de sus productos teniendo al día, en cuanto al manejo de gestión de materia prima la comunidad lleva un control por artesana es decir saben cuanto le entregan de materia prima por cada línea de producto.	se sugiere afianzar los talleres para que la comunidad no olvide la importancia de llevar el control de gastos, de inventario y materias primas
			Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Equipo Social		

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO		Esta es un grupo artesanal que se vincula en calidad de comunidad nueva para la vigencia 2018.	Identificar las proyecciones que se dan en el grupo para esta vigencia, evaluar las metas y las estrategias para lograr estos objetivos (Nivel organizativo).	Taller de Proyecciones	Equipo Social	La comunidad reconoce la importancia de configurarse como asociación ya que en términos de identidad, mercadeo y ventas este es un factor necesario para consolidarse como un caso de éxito en el programa	se espera que para finales del año 2018 y la comunidad de la ranchería la estrella cuente con un RUT y una razón social y así poder configurarse como un caso de éxito.
		Es un grupo que cuenta con bastantes beneficiarios, alrededor de 30 personas quienes demuestran compromiso con las actividades que se irán dando alrededor de este año, la relación entre ellas es buena, todas viven cerca y de conocen de años, la artesanía la trabajan en sus casas y no se reúnen para fines artesanales.	Empezar a generar armonía en las reuniones de la comunidad, el compromiso y dedicación dependen de ellas(o) por lo cual es importante el trabajo agradable en grupo.	• Generar una visión y misión colectiva Asesorías de trabajo grupal y afianzamiento de relaciones	Equipo Social		
		La etnia Wayuu no se ve reflejada en sus productos, las mochilas sin Kannas son símbolo de falta de identidad.	Implementar los Kannas a sus productos comerciales además de volver a estudiar la simbología por medio de las maestras artesanas y asesores, Es importante que no se pierdan las raíces de la comunidad y es primordial el reflejo de ello.	• Talleres de transmisión de oficio desde los maestros artesanos en cuanto a: Simbología/	Equipo Social		
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		La comunidad no ha participado en ninguna feria, venden sus mochilas en Maicao y a diferentes organizaciones que van hasta la comunidad .	Ampliar sus canales de comercialización por medio del programa el cual genera plataformas de comercio justo.	• Taller de Costeo y fijación de precios	equipo comercial	logramos que la comunidad aprendiera a costear sus productos identificando cuales son su valor real de acuerdo al tiempo utilizado para la realización y al costo de materia prima utilizad	seguir implementado los talleres de costeo para la comunidad ya que por ser un grupo nuevo requieren de refuerzos
		El costeo de sus productos es fatal, venden las mochilas a \$10.000 y por ello la hacen de un solo tono y sin Kannas, no se percibe valorización del producto.	Realizar asesorías de costeo de productos, las artesanas(o) deben empezar a valorar su trabajo artesanal , el costo que merece cada Artesanías elaborada, el tiempo invertido e importancia en el sector.	• Participación en Ferias: preferia-feria-posferia • Taller de habilidades en ventas	equipo comercial	con el taller de participacion en ferias, preferia , feria, posferia la comunidad tuvo la oportunidad de tener participacion en la feria de neiva lo que genero grandes expectativas comerciales en ellas	crear espacios comerciales que le permitan involucrarse el temas comerciales y tener participacion en ferias regionales y nacionales
		A la fecha son pocos los ingresos que tiene con el negocio de la Artesanía	Por medio de las plataformas comerciales conseguir clientes que generen estabilidad para las artesanas con la venta de sus artesanías.	Taller de redes sociales (vitrina comercial)	equipo comercial	Se desarrollo el taller de habilidades en venta donde se destaron algunas artesanas al tener mayor habilidad al ofrecer su producto, generando compromiso con la comunidad de interesarse por el tema comercial	seguir la implementacion para crear confianza en la comunidad.