



**“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>Wayuu- LA GUAJIRA- MAIMA JASAY</b>	
<b>Profesionales:</b>	Desarrollo Humano:	Ray Rodríguez M
	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
<b>DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS EN FASIS RESCATE</b>		La comunidad de Maima Jasay cuenta con un producto avanzado en diseño y una producción grande, son una comunidad que desde la incorporación al programa se dio claridad de su potencial y compromiso, hoy en día las asesorías han afianzado los conocimientos que ya tenían, han empleado nuevas combinaciones de colores en sus productos y han diseñado basándose en las tendencias del mercado. Se recomienda seguir generando diversificación de líneas de producto.	Seguir empleando estrategias para el crecimiento de la comunidad en plataformas de comercio nacionales e internacionales, es importante mirar el mercado al cual se dirigen y realizar productos acordes a las plataformas a las que participen.	Taller de color, cartas de color determinadas por demanda y tipos de eventos feriales, tendencias y referentes.	Equipo de Diseño	Se crean 15 paletas a de color, las cuales se aplicarán en los diferentes productos a realizar y se tendrán en cuenta como base para el planteamiento de las propuestas de líneas de producto por parte de la diseñadora.	Establecer catálogos de color basados en el manejo actual del producto y en los acompañamientos realizados por el programa.
		Sus productos son tradicionales , cuentan con variedad de líneas y obtienen todo el rescate de la etnia Wayuu, es una comunidad que ha crecido gracias al compromiso que han tenido con el programa.	Elaboración de nuevas líneas de producto las cuales diferencian a la comunidad en el mercado.	Taller de Manejo de referentes Kannasu y de posición en la mochila, para que case y no sea interrumpido (retomar)	Equipo de Diseño	Distribución de material gráfico, generado por Artesanías de Colombia, que sirve de apoyo a las 23 artesanas presentes para el mejoramiento de la aplicación y empaque de Kannas.	Trabajar de la mano con la maestra artesana para continuar con la implementación del empaque de Kannas.
				Taller de estandarización de medidas (dejar plantillas)	Equipo de Diseño	Se generan 13 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.	Hacer uso del material generado para asegurar las dimensiones y mantener la calidad.
				Taller de definición de determinantes de calidad (retomar)	Equipo de Diseño	Se genera un listado de 9 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).	Mantener y mejorar la calidad de los productos, trabajar de la mano con la maestra artesana.
				Taller de co-diseño enfocado en manejo y creatividad de elementos gráficos	Equipo de Diseño	4 propuestas de color para el diseño de colección nacional del 2017, 1 línea de 3 mochilas y otra de 3 sobres tapizados con patrones florales provenientes de la flora local, recolectadas por las artesanas.	Aplicación de los patrones florales en diferentes productos.
<b>FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES</b>		La calidad de sus productos es buena, los pegues de gasas, estructura y tamaños son acordes a la buena acogida que han tenido comercialmente, sus productos son atractivos por la técnica que emplean.	Seguir proporcionando conocimientos para el mejoramiento de la calidad de sus productos, cada día el mercado es mas exigente por lo cual las asesorías deben seguir brindándose junto con el compromiso que ha tenido la comunidad para la elaboración de ellos.	Transmisión de determinantes de calidad	Equipo de Diseño	Se genera un listado de 9 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).	Mantener y mejorar la calidad de los productos, trabajar de la mano con la maestra artesana.
		La técnica de bellon se ha vuelto popular siendo su fuerte en mantas y sobres que han sido de alta comercialización en los eventos a los que han asistido.	Fortalecimiento en la técnica, nuevos diseños que generen caracterización de la comunidad, aprovechamiento de la técnica.	Taller de Gráficos y planos para el aumento productivo Moltería para disminuir tiempos de producción	Equipo de Diseño - Maestro artesano	Se enseña a 4 artesanos a hacer plantillas en cartón y cartulina para el trazado de los patrones florales sobre tela, El calcado de los patrones florales de los sobres permite ahorrar hasta \$4.000 por pieza (por concepto de dibujante) y supone una disminución en en los tiempos de dibujo en 15 minutos.	Hacer uso de las plantillas y técnicas enseñadas para una reducción de tiempos y costos productivos.
				Taller de transmisión de saberes de bordados para el aumento productivo de mantas	Equipo de Diseño - Maestro artesano		
<b>GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL</b>		La artesana Líder es muy comprometida con la comunidad y maneja todas las herramientas que le han enseñado para mejor organización de sus ventas y registros.	La implementación de los registros debe seguir, es importante la actualización de nuevas técnicas para mejor manejo empresarial.	Identificación de la estructura organizacional	Equipo Comercial	se logra que la comunidad cree su estructura organizacional con el fin de formalizarse	hacer el proceso de formalización empresarial como una figura jurídica
		Es importante generar roles dentro de la comunidad debido a que son bastantes los beneficiarios y las técnicas que tienen.	Afianzar el compromiso de los beneficiarios por medio de roles específicos por cada técnica .	Taller de registros contable Taller de Gestión y Control de Materia Prima	Equipo Comercial	la líder artesana lleva un registro contable organizado y en orden cronológico	se incentiva a la líder a seguir con el registro contable en el libro de contabilidad

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN			
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones	
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejeduría en punto Crochet	Los demás artesanos han tenido conocimiento de registros y ayudas en temas de formalización empresarial, pero es importante retomar la asesoría teniendo en cuenta que hay nuevos beneficiarios.	Los conocimientos deben ser compartidos a toda la comunidad, por lo cual se recomienda compartir las estrategias empresariales teniendo en cuenta que es una comunidad de alta necesidad comercial.		Equipo Comercial	se logra que la comunidad llevara un mejor registro de la materia prima	mantener un registro de la gestión de materia prima y de herramientas	
		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	Durante los talleres de desarrollo humano se pretende empoderar al artesano en su quehacer y esa labor asociarla a todas las realidades que se dan alrededor de esos productos artesanales, para el caso de Maima Jasay el territorio ressignifica la actividad artesanal por las condiciones mismas del lugar, es por esta razón que la comunidad necesita crear vías de acceso y canales de comunicación que permitan a la artesanía desarrollarse y ampliarse de manera significativa.	Eperamos que durante el desarrollo del programa la comunidad de Maima Jasay pueda hacer de su artesanía una institución de cambio en la comunidad y que a través de esta actividad se garantice el bienestar de las familias y se salvaguarde el saber.	
			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	A través la interacción con la comunidad en medio de ejercicios dialógicos se logra identificar liderazgos organizativos, así mismo se logra configurar la asociación de artesanos de Maima Jasay la cual goza de una razón social y se encuentra al día en los aspectos tributarios.	se espera que para el año siguiente la comunidad de Maima Jasay le apunte a la obtención de los registros de calidad certificados por las entidades del gobierno.	
		Es una comunidad que cuenta con gente agradable para trabajar, viven en sitios de difícil acceso y por ser vía fronteriza se torna peligroso, sin embargo ellos son personas llenas de valores, optimismo e interesadas en aprender, son unidos y trabajadores.	Afianzar el valor que tiene cada artesano al realizar los productos artesanales, la importancia que tienen para el sector y las ganancias que tienen con un trabajo bien realizado.	Establecer roles y organigrama laboral y administrativo (actualizarlo 2018)				Es necesario para el año siguiente fortalecer el valor comercial para efectos de intercambio, el valor finalmente termina siendo incuantificable, dada todas las implicaciones y complejidades culturales transmitidas de generación en generación que convergen en cada producto, sin embargo es necesario generar una identidad cultural al producto que lo fortalezca tanto como una marca comercial.
		El trabajo grupal es óptimo, saben que si trabajan juntos les va mejor y todas las enseñanzas se han visto reflejadas en las ganancias que han tenido hasta el día de hoy.	perfeccionar los métodos de unión grupal siendo un aspecto importante de la comunidad, generar aprovechamiento por medio de asesorías que ayuden a afianzar sus lazos afectivos.	Comités de calidad Comités de veeduría de materias primas entregadas	Equipo Social	Mediante la implementación de los talleres de transmisión del saber y en fortalecimiento de los elementos de la cultura se logra identificar de manera preliminar aquellos elementos materiales e inmateriales que destacan al interior del grupo y que afianzan la identidad cultural de los participantes de acuerdo con su pertenencia a una comunidad.		
		La implementación de los Kannas se ve reflejada en todos sus productos, al contar con un grupo más amplio de beneficiarios se espera que todos tengan igual conocimiento de ello.	Recopilación de simbología Wayuu para implementación en sus productos, socialización de ellos por medio de asesorías de Maestras artesanas.					
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		La comunidad a lo largo de un año ha participado en eventos regionales, nacionales e internacionales. El avance en este sentido es gigante y se espera seguir contando con el compromiso de ellos para más participación en eventos de gran acogida.	Seguir con la implementación de costeo al por mayor, descuentos válidos en diferentes plataformas de comercio, valores justos en todas las ferias.	Taller de Habilidades en ventas Taller de costeo y fijación de precios (teniendo en cuenta la actualización de precios y costeo al por mayor) Taller de Divisas Taller de Internacionalización de Mercados	Equipo Comercial	logramos que la comunidad que no había tenido participación en eventos feriales tuviera la oportunidad de participar	se espera que en los próximos años la comunidad siga teniendo participación en eventos comerciales	
		Las ganancias monetarias a lo largo de este año han sido bastantes y gracias a clientes que han conseguido en estas plataformas de comercio cada día siguen aumentando fuera de feria.	Seguir llenando de conocimientos a los artesanos para el momento en que no cuenten con un asesor puedan realizar negocios exitosos por ellos mismos.	Como se ven frente a la competencia (retomar) Eventos feriales: pre-feria, feria y pos-feria. Plan de mercado	Equipo Comercial	se obtuvieron grandes avances con la comunidad ya que se afianzaron los conocimientos y las condiciones para tener ventas al por mayor, aplicar descuentos en ferias, y conversión de moneda para dar el valor que corresponda según el negocio que se presente	aplica los conocimientos aprendidos cuando se presente la oportunidad de cerrar negocios con compradores internacionales	