



“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:	COMUNIDAD WAYALEEYA DE UTAITHU- URIBIA, LA GUAJIRA	
Profesionales:	Desarrollo Humano: RAY RODRIGUEZ M	Diseño y Producción: Valentina Chauz - Sandra Gómez
	Comercial: PAULA ENCISO	

Planes de mejora definidos con la comunidad a partir del diagnostico 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		La comunidad parte de tener productos de buena calidad, tienen varias líneas de productos lo cual hace mas atractivo el trabajo con ellos, tienen buen manejo de color y estructura de sus mochilas.	Mejorar los diseños por medio de líneas de producto las cuales sean comercialmente atractivas y que sean de facilidad para la comunidad, manejando la calidad de la que parten.	Taller de diseño Taller de creatividad Taller de tendencias Taller de referentes	Equipo de diseño	Se generaron 8 paletas de color, las cuales se complementan con las paletas de color ya manejadas y generan una diferenciación con respecto a los demás productos. El material impreso de referentes propios permite aplicar los Kannas de una forma más simétrica.	Ampliar las paletas de color para dar respuesta a los mercados y generar factores diferenciadores con respecto a los demás grupos.
		Sus productos muestran identidad Wayuu por medio de implementación de Kannas, colores tradicionales y buena técnica de tejeduría.	Las propuestas que se generen tienen que ir con el legado tradicional que han manejado hasta el momento, la intervención de nuevos kannas que no estén trabajando sería una estrategia de diseño y recordación de simbología para la comunidad.		Equipo de diseño	Co-diseño y creatividad que genera 1 línea de pies de cama tejidos con la técnica de los flecos de los chinchorros y 1 línea de contenedores tejidos en palma mawisa.	Diversificar los productos e impulsar el tejido en palma mawisa y el bordado de mantas.
FORTALECIMIENTO DE LOS OFICIOS Y/O TÉCNICAS ARTESANALES		La calidad de sus productos es buena, sus mochilas tienen buen tejido generando estructura, el pegue de las gasas es bueno, no se ven hebras sueltas, pero es importante recalcar el empate de los Kannas para lograr la calidad necesaria para eventos comerciales.	Afianzar la calidad de sus productos por medio de asesorías especializadas en remates, pegues, estructura, bases y demás elementos necesarios que generen productos competitivos en el mercado.	Taller de calidad Taller de acabados	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).	Mantener la calidad lograda y mejorarla, trabajando para igualar los aspectos de calidad entre artesanas.
		Manejan mochilas de varios tamaños, pero no se ve estandarización por parte de la comunidad.	Implementar la estandarización de tamaños para mejor realización de los productos, generar moldes los cuales les queden a las artesanas y sea una herramienta que genere facilidad.	Estandarización de tamaños	Equipo de diseño	Se generan 16 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. Se realizan 2 plantillas, una para aplicar en un cojín y otra para aplicar en las mantas, logrando así el trazado de un diseño simétrico, así se reduce el tiempo de trazado en 10 minutos. Se realizan 3 juegos de 3 plantillas en cartulina con Kannas para realizar prototipos del bordado de mantas.	Fortalecer la aplicación de la estandarización de medidas para facilitar el costo de productos. Continuar el uso de las plantillas para la realización de bordados.
GESTION PARA LA FORMALIZACION EMPRESARIAL		La comunidad parte de no manejar ningún tipo de herramienta para facilidad empresarial, las mochilas las costean a ojo, el mercado es local, sus productos son vendidos a precios bajos y no conocen de registros ni agendas.	Generan implementación de conocimientos empresariales a toda la comunidad, sus productos están siendo vendidos a muy bajo costo y su mentalidad en el tema es desolador.	• Manejo de registros contables • Manejo de inventarios	equipo comercial	la comunidad aprendió a llevar un registro contable de sus ingresos y gastos, a llevar un formato de inventario que le ayude a conocer con cuanta mercancía cuenta y cual es su valor.	revisar el libro contable para llevar un orden de los gastos obtenidos por la comunidad, revisar el inventario de la comunidad para determinar cual es la mercancía real con la que cuenta la comunidad
		Es una comunidad que no a tenido ventas en grandes cantidades, no cuentan con clientes fijos y su mercado es mínimo, por lo cual todas las implementaciones que se realicen serán de gran ayuda para ellos.	Ampliar sus conocimientos empresariales por medio de las asesorías comerciales.	• Manejo de gestión de materia prima	equipo comercial	aprendieron a tener un mayor manejo de su materia prima aprovechando cada gramo de hilo entregado, la comunidad dio un paso importante en la formalización empresarial ya que logró conformarse como una figura jurídica.	se sugiere realizar implementaciones en el taller de gestión de materia prima.
DESARROLLO SOCIO ORGANIZATIVO	Tejeduría en punto Crochet		Motivar un diálogo al interior del grupo para generar un autodiagnóstico de la organización.	Auto-diagnóstico sobre organización y liderazgo	Asesor Socio-organizativo	Una vez realizada s las dinámicas de reflexión sobre los pros y contras que había tenido el equipo, se logró proyectar las situaciones que afectaban de manera directa e indirecta en la constitución de la comunidad en una forma de asociatividad entendiendo ello como la manera en la que en conjunto podían dar solución a lo que enfrentan lograr resultados que beneficiaran a todos. A partir de esto, se pudo abordar el concepto de trabajo en equipo e identidad grupal e invitarlos a formular la visión y misión que pueden tener al momento de organizarse. En respuesta esto los participantes, plasmaron la misión y visión que tienen como grupo.	se espera que para el año siguiente la comunidad en actuando en su razón social logre constituir una marca que los identifique en el mercado y de la misma manera logren certificarse en el mercado con calidad.
		Este 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	Asesor Socio-organizativo	se desarrollaron diferentes talleres de oficio que dejan como resultado mejoras significativas en la producción, la técnica y los elementos culturales e identitarios que contiene la artesanía Wayuu, a través de estos talleres y con el apoyo de la asesora de diseño la comunidad de artesanos logró desarrollar un elemento de identidad que se podría tomar como logotipo de la producción artesanal de Utaithu.	Está proyectado para el año siguiente una ampliación de la producción artesanal mediante la implementación de talleres de transmisión de saberes que a la vez generen procesos de integración y participación comunitaria.
		La comunidad se entiende bien, a pesar de que no habían conformado un grupo de trabajo para trabajar con el oficio artesanal, se conocen y entre ellos se ve buena comunicación, Yajaira quien a sido la líder por varios años ha sido la encargada de que la comunidad siga realizando artesanías y no se pierda la tradición en la comunidad.	generar confianza entre los participantes por medio de asesorías que creen actitud, compromiso y trabajo grupal y gusto por lo que hacen.	• Generar una visión y misión colectiva • Talleres de transmisión de oficio desde los maestros artesanos en cuanto a: Simbología	Equipo Social	los espacios e integración comunitaria están dispersos en toda la comunidad y se reconocen en su mayoría como las casas de las autoridades y los maestros artesanos quienes reiteran su compromiso con la actividad permitiendo que sus casas se conviertan en espacios de convergencia, de creación y de	para el año siguiente se tiene visionado la casa comunal de la comunidad de Utaithu la cual albergará mas de 35 artesanos que están apropiándose de la actividad artesanal como una forma de intercambio
	Al ser una comunidad nueva y un grupo recién conformado no tienen una meta colectiva, están expectantes a lo que pueda pasar pero están abiertos a todo lo que genere el programa.	Empezar a mirar un objetivo o meta específica en colectivo, lo cual logra un compromiso fijado por cada miembro y logra el crecimiento como comunidad.			Equipo Social		

EJECUCIÓN					EVALUACIÓN		
Componente	Oficio/Técnica	Situaciones identificadas	Objetivo(s) (Que se quiere alcanzar)	Actividades	Encargado	Resultados	Proyecciones
		No existe practica ni comunicación acerca de la simbología que manejan en sus productos y la que se esta perdiendo.	Retomar la simbología tradicional por medio de asesorías de los maestros artesanos o asesores implementando estrategias para recordación de elementos tradicionales como los Kannas.	<ul style="list-style-type: none"> Talleres para unión del grupo debido a que no se ven muy frecuentemente. 	Equipo Social	desarrollo.	cultural y económico.
COMERCIALIZACION Y MERCADEO		El mercado que a manejado la comunidad siempre a sido local, sus artesanías se venden en el parque de Urbía junto a miles de productos iguales, la diferenciación frente a los demás en mínima y el valor del producto es muy bajo, ellas exponen que la venta debe ser baja debido a la competencia tan grande que tienen en estas plataformas.	La importancia de creer en los productos que hacen, de valorar sus artesanías y de venderlas a precios justos, las plataformas del programa generaran experiencia profesional que serán de gran valor para ellos.	<ul style="list-style-type: none"> Taller de Costeo y fijación de precios Taller de agenda de clietes Participación en Ferias: preferia feria-posferia Taller de habilidades en ventas Taller de redes sociales (vitrina comercial) 	equipo comercial	la comunidad de utaihu recibio de manera satisfactoria todos los talleres de comercialización en el cual supieron aprovechar al maximo, logramos que tuvieran participacion activa en ferias, se identificaron las personas con destrezas en ventas y promocion de sus productos, aprendieron a cotear sus productos identificando el costo real de cada linea, lograron interactuar con clientes potenciales los cuales puedan hacer compras en un futuro.	se sugiere realizar mas talleres que ayuden afianzar los temas vistos.