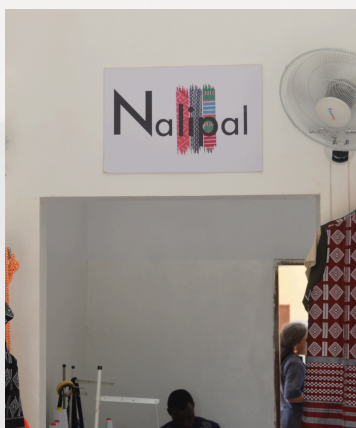


INFORME ANUAL

NALIPAL

Proyecto de emprendimiento para niñas y mujeres en el sector del tejido de telas de la cultura Manjak en Ziguinchor, Senegal.

1 DE SEPTIEMBRE DE 2024 - 31 DE AGOSTO DE 2025



FINANCIADO POR: FUNDACIÓN BANCO SANTANDER

NALIPAL

El proyecto **Nalipal** es una iniciativa que busca **promover el empoderamiento económico de las jóvenes** a través de la formación, la creación de empleo y la valorización del patrimonio textil local, especialmente del paño tejido Manjack.

El objetivo principal del proyecto es permitir que las jóvenes formadas en costura adquieran experiencia profesional, perfeccionen sus habilidades técnicas y emprendedoras, y transformen su conocimiento en actividades generadoras de ingresos sostenibles.

A través de esta iniciativa, Nalipal aspira a crear un modelo de empresa social e inclusiva, donde las mujeres se conviertan en protagonistas de su propio desarrollo, al mismo tiempo que preservan y modernizan el saber hacer textil tradicional africano.

NÚMERO DE BENEFICIARIOS/AS

24



ACTIVIDADES REALIZADAS



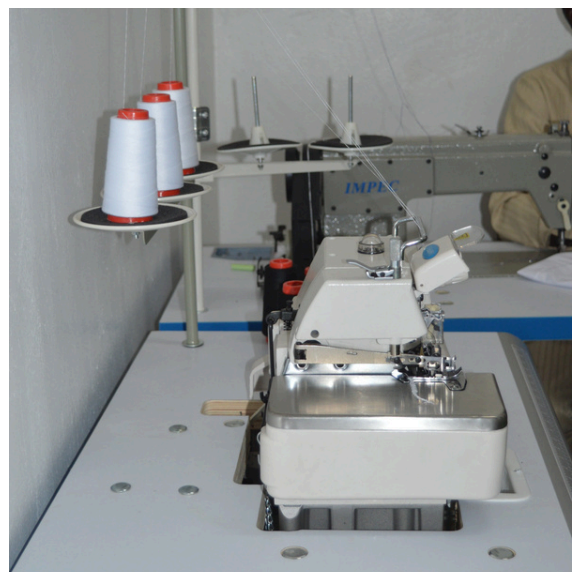
Creación de la unidad de confección y adquisición de material de costura.

La primera actividad del proyecto consistió en crear una unidad de confección completamente equipada, con el fin de permitir a las jóvenes poner en práctica las competencias adquiridas en su escuela de formación, al mismo tiempo que se les brinda la oportunidad de aprender nuevas técnicas de corte y confección de prendas africanas modernas propuestas por la empresa Nalipal.

Con este propósito, se identificó y acondicionó un local en Ziguinchor, situado en la Avenida Mamadou Abdoulaye Sy, en el Centro Comercial Soukaro Sané (HLM/Ziguinchor).

La unidad de confección fue equipada con cinco máquinas de coser, paños tejidos, perchas, soportes de pared, una mesa y dos planchas, entre otros equipos necesarios para el buen funcionamiento del taller.

Con el objetivo de iniciar rápidamente sus actividades, Nalipal firmó una alianza con el Centro de Formación Profesional de Ziguinchor (CFPZ) para recibir estudiantes en prácticas dentro de la empresa. Tras un proceso de entrevistas de selección, cuatro pasantes fueron elegidos (tres chicas y un chico) para integrarse a la unidad de confección y participar activamente en sus primeras producciones.



Elaboración y aplicación de una estrategia de marketing y venta de productos acabados.

Esta actividad tuvo como objetivo principal acompañar a las mujeres en la concepción y puesta en marcha de una estrategia de marketing y ventas efectiva, con el fin de valorar sus productos terminados, fortalecer su competitividad en el mercado y aumentar sus ingresos.

La formación, de la que se beneficiaron cinco jóvenes de la empresa Nalipal, les permitió iniciarse en el marketing estratégico y conocer las distintas etapas para elaborar una estrategia de marketing adaptada a sus actividades.



Las participantes adquirieron competencias clave, entre las cuales destacan:

- Los fundamentos de la estrategia de ventas, desde la prospección hasta la fidelización de clientes.
- La identificación de los canales de distribución más pertinentes.
 - o Venta directa (puntos de venta físicos, mercados, exposiciones).
 - o Venta en línea (sitios de comercio electrónico, redes sociales, marketplaces)
 - o Alianzas y redes de distribución
- Estrategias de fijación de precios, mediante diferentes enfoques (costo de producción, competencia, valor percibido).
- Técnicas de persuasión y negociación en el marco de las transacciones comerciales.

Un módulo específico también se centró en el seguimiento y la optimización de la estrategia de marketing, con especial énfasis en:

- La interpretación de los resultados de ventas y de las campañas de comunicación.
- Los ajustes necesarios en función del desempeño observado y del feedback de los clientes.

Organización de cuatro sesiones de coaching empresarial personalizado.

A raíz de la formación en marketing, se organizaron cuatro sesiones de coaching empresarial personalizado con el fin de acompañar a las participantes en la implementación concreta de las estrategias desarrolladas. Estas sesiones tenían como objetivo consolidar los conocimientos teóricos, brindar apoyo técnico adaptado a cada perfil y ayudar a superar los desafíos encontrados en el terreno.

Objetivos específicos:

- Garantizar una aplicación eficaz de las estrategias de marketing y ventas elaboradas durante la formación.
- Adaptar los planes de acción a las realidades del mercado local y a los recursos disponibles.
- Ajustar las estrategias en función del feedback de los clientes, los datos de ventas y las nuevas oportunidades identificadas..

Durante estas sesiones, los coaches pudieron:

- Evaluar las acciones ya implementadas por cada participante tras la formación.
- Identificar las dificultades encontradas y los puntos a mejorar.
- Proponer ajustes específicos en las estrategias de marketing y comerciales.
- Iniciar a las participantes en el marketing digital, especialmente en el uso de la red social TikTok para la promoción de sus productos.
- Acompañarlas en el desarrollo de su imagen de marca (branding) y en la prospección de clientes

Estas sesiones de seguimiento personalizado permitieron así fortalecer las competencias empresariales de las jóvenes y mejorar la visibilidad y competitividad de sus productos en el mercado.



Fortalecimiento de las capacidades de los nuevos empleados en técnicas de costura y valorización del tejido pagne.

Esta actividad tuvo como objetivo permitir a las pasantes adquirir o perfeccionar sus competencias en costura, con el fin de responder mejor a las exigencias del mercado y valorar el paño tejido, elemento central de la moda africana contemporánea.

Los beneficiarios recibieron una formación completa que abarcó varios módulos, entre los cuales destacan: Introducción a la costura y presentación de las herramientas y materiales necesarios.

- Introducción a la costura y presentación de las herramientas y materiales necesarios.
- Técnicas básicas: toma de medidas, realización de cortes simples.
- Técnicas avanzadas de costura aplicadas a la confección de diversas prendas (camisas, pantalones, conjuntos, pantalones anchos, etc.).
- Acabados profesionales: colocación de cierres, dobladillos, forros.
- Patronaje y diseño textil: creación de patrones personalizados y valorización del paño tejido.
- Gestión y emprendimiento en costura: nociones sobre fijación de precios, gestión de inventarios, estrategias de marketing y desarrollo de clientela



Gracias a esta formación, las nuevas incorporaciones cuentan ahora con bases sólidas para producir prendas de calidad y emprender en el ámbito de la moda local.

Fortalecimiento de las capacidades en materia de gestión financiera y metodología de las Comunidades Autofinanciadas (CAF)

Esta actividad tuvo como objetivo fortalecer las competencias de las mujeres en gestión financiera e introducir las en la metodología de las Comunidades de Auto-Financiamiento (CAF), un modelo que promueve el ahorro colectivo y el empoderamiento económico.

Los trabajadores de Nalipal participaron en esta formación, al igual que varias mujeres de los barrios de Ziguinchor. Las participantes fueron capacitadas en la creación, gestión y funcionamiento de una CAF, lo que les permitió dominar los principios de ahorro, crédito solidario y gobernanza interna.

Al final de la formación, se crearon dos nuevas Comunidades de Auto-Financiamiento en asociación con Nalipal, gracias al material proporcionado por Xaley, marcando un avance significativo hacia la autonomía financiera de las participantes.

Fortalecimiento de las capacidades en el teñido y tejido del pagne Manjack

Esta actividad, organizada en mayo de 2025, tuvo como objetivo capacitar a las participantes en técnicas avanzadas de composición artística en el tejido del paño Manjack, poniendo énfasis en la armonía de los colores y la integración de motivos gráficos tradicionales o contemporáneos.

No se trata de un teñido clásico por inmersión, sino de dominar el tejido multicolor, jugando con:

- La disposición de hilos de diferentes colores.
- La elaboración de motivos geométricos, simbólicos o creativos.
- El equilibrio entre densidad, contraste y estética.

Esta técnica representa una fuerte marca identitaria del saber hacer Manjack, transmitido de generación en generación. La formación se enmarca en un enfoque de preservación y modernización del patrimonio textil, permitiendo crear piezas únicas, identitarias y de alto valor cultural, contribuyendo así al desarrollo de la moda africana que valora las tradiciones locales.

La sesión benefició a siete participantes y se llevó a cabo durante tres días.



Organización de una jornada de puertas abiertas y exposición-venta.

El evento se llevó a cabo en la boutique Nalipal, acompañado de un live en TikTok transmitido en directo con el fin de alcanzar a una clientela más amplia.

Sin embargo, varias limitaciones afectaron la presencia física de los clientes:

- La temporada de lluvias en Ziguinchor, que redujo los desplazamientos.
- El mes de agosto, período vacacional en el que muchos clientes estaban ausentes.

En consecuencia:

- Las ventas en el lugar el día del evento fueron limitadas.
- El live en TikTok fue un verdadero éxito, generando numerosos pedidos en línea y contactos a través de redes sociales.
- Durante la semana siguiente, se observó un flujo de clientes provenientes de distintas localidades.
- Gracias a esta movilización digital, se vendió casi la mitad de las prendas elaboradas para la ocasión.

Aunque la participación física fue reducida, la estrategia digital permitió convertir esta limitación en una oportunidad. La combinación de la presencia en la boutique y la transmisión en línea tuvo un impacto positivo en las ventas y la visibilidad de Nalipal, confirmando la importancia de asociar ambos enfoques para alcanzar un público más amplio y estimular el crecimiento de la empresa.



IMPACTOS DEL PROYECTO



IMPACTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS



- Aumento de los ingresos para las participantes gracias a la venta de productos terminados y a las CAF (Comunidades de Auto-Financiamiento).
- Desarrollo del emprendimiento femenino, con pasantes y mujeres formadas capaces de lanzar o gestionar sus propios negocios.
- Optimización de las ventas y competitividad gracias a las estrategias de marketing, la valorización del paño tejido y la integración de ventas en línea.

IMPACTOS EN COMPETENCIAS Y PROFESIONALIZACIÓN



- Fortalecimiento de las competencias técnicas en costura y tejido, incluyendo técnicas avanzadas y diseño textil.
- Adquisición de competencias en gestión, marketing y emprendimiento, incluyendo gestión financiera, fijación de precios, branding y prospección de clientes.
- Apropiación del marketing digital, especialmente a través de TikTok y otras redes sociales.
- Capacidad para crear y gestionar CAF, fomentando la gestión colectiva y el ahorro.

IMPACTOS SOCIALES Y COMUNITARIOS



- Empoderamiento de las mujeres: fortalecimiento de su rol económico y social en la comunidad.
- Creación de redes y alianzas entre jóvenes y mujeres, fomentando el intercambio de experiencias y el apoyo mutuo.
- Accesibilidad al saber hacer tradicional Manjack, contribuyendo a la preservación y valorización del patrimonio cultural.

IMPACTOS CULTURALES Y IDENTITARIOS



- Modernización y valorización del paño tejido Manjack, permitiendo la creación de piezas únicas e identitarias.
- Fortalecimiento de la visibilidad de la moda local a través de eventos y promoción en línea.

IMPACTOS EN LA VISIBILIDAD Y LA NOTORIEDAD DE LA EMPRESA



- Aumento de la visibilidad de Nalipal gracias a las jornadas de puertas abiertas y las campañas digitales.
- Fidelización y ampliación de la clientela, con un impacto positivo en las ventas.
- Demostración de la eficacia de una estrategia que combina la tienda física con el marketing digital.

FUNDACIÓN XALEY



CONTACTOS



HOLA@FUNDACIONXALEY.ORG

SAM.CHERIF@FUNDACIONXALEY.ORG

xaley.org