

**“PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL  
PARA PUEBLOS INDÍGENAS EN COLOMBIA”**

**(Convenio Interadministrativo No. 263 de 2017 Suscrito entre la Nación – Ministerio  
de Comercio, Industria y Turismo y Artesanías de Colombia, S.A)**

**PLAN DE MERCADEO ESTRATÉGICO FOCALIZADO  
TALLER ARTE SANO MUTUMBAJOY - ARTE ANCESTRAL  
2017**

<p><b>Etnia – Comunidad: Camënsá – Taller Arte Sano Mutumbajoy</b></p>			
<p><b>Técnica</b></p>	<p>Talla en madera</p>	<p><b>Fecha de realización</b></p>	<p>13 de noviembre de 2017</p>
<p><b>Oficio</b></p>	<p>Talla en madera con enchape en chaquira</p>		
<p><b>Líneas de producto</b></p>	<p>Máscaras</p>		
<p><b>Departamento</b></p>	<p>Nariño</p>	<p><b>Municipio</b></p>	<p>Pasto</p>



<b>Asesor(a)</b>	William Ardila	<b>Contacto</b>	314 434 32 02
<b>Técnico de la comunidad</b>	Carlos Mutumbajoy	<b>Contacto</b>	313 262 70 36

### DIAGNOSTICO COMERCIAL

El Taller Arte Sano Mutumbajoy se encuentra formalizado como establecimiento comercial de propiedad de la persona natural Carlos Alberto Mutumbajoy con identificado con registro mercantil No. 157303-1 del 8 de octubre de 2014 de la Cámara de Comercio de Pasto con renovación de matrícula para el año 2017; y con Número de Identificación Tributaria – NIT 974723339-9 actualizado con fecha del 6 de abril de 2017. Carlos Alberto Mutumbajoy como propietario del establecimiento comercial se encuentra al día con sus obligaciones tributarias ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN PARA 2017.

La organización posee sus áreas administrativas establecidas en organigrama con manual de funciones, horarios y tareas específicas por cada rol en la empresa. En la distribución de planta se cuenta con lugares para el desarrollo de labores administrativas con dotación de equipo de oficina, galería de exhibición para la venta de productos, bodega para almacenamiento de materia prima, taller para el desarrollo del trabajo, almacén de herramientas, dormitorios para los artesanos que trabajan en la empresa, cafetería y baños para el funcionamiento del negocio.

La comercialización se realiza a partir de la participación en diferentes ferias nacionales e internacionales, almacenes especializados de artesanías en diferentes ciudades del país de los cuales son proveedores, clientes nacionales y extranjeros que se han logrado fidelizar, y ventas en el taller donde son visitados. Como medios de pago, recientemente se adoptó el pago con tarjeta débito y crédito a partir de la adquisición de datafono portable.

En materia de planeación estratégica, el Taller Arte Sano Mutumbajoy se encuentra en desarrollo de los elementos como misión, visión, objetivos estratégicos, y actualización del organigrama con la asesoría de los estudiantes del programa de mercadeo de la Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas de la Universidad de Nariño. Con el grupo de estudiantes se adelantado un trabajo de estudio de mercado con análisis estadístico de la demanda potencial de la galería de arte étnico de la empresa Artesanías Mutumbajoy en la



ciudad de Pasto; estudio que en el momento se encuentra en la etapa de formulación de estrategias de mercadeo, luego de avanzar con un diagnóstico del mercado.

El registro de entrada y salidas de dinero se realiza a través de una contabilidad formal con libros de diario y reporte de estados financieros (balance general y estado de resultados) mensualmente, que hasta el momento ha sido llevada por contador público. No obstante, Carlos Mutumbajoy manifiesta que el registro de la contabilidad debe ser revisado al detalle luego de identificar algunas inconsistencias en la información reportada.

El registro de los costos de producción se realiza a través de la ficha técnica de producto, en la cual se consignan los lotes de producción de artículos con características similares; en este sentido, en el registro se encuentra la inversión que se ha realizado en materia prima más mano de obra, el valor de la venta al detal y al por mayor, el punto de equilibrio, y el margen de utilidad en la venta al detal, al por mayor y en el punto de equilibrio.

## ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

### ¿Quiénes son sus clientes actuales y cómo pueden buscarlos?

Perfil del cliente

#### Taller Arte Sano Mutumbajoy:

De acuerdo con la caracterización de la demanda potencial de la galería de arte étnico de la empresa Artesanías Mutumbajoy, el perfil de cliente es mujeres en su mayoría perteneciente a la clasificación jóvenes-adultas profesionales de estratos 4 y 5, con un alto grado de interés por conocer nuevas expresiones culturales.

#### Arte Ancestral

Mujeres con una edad promedio de 36 años de estratos 3, 4 y 5 con un nivel de



	educación bachiller o profesional con un ingreso entre \$737.717 y \$1.475.434.
Estrategias de fidelización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar la calidad del producto vendido a través del servicio postventa, en el cual en caso de deterioro de la madera o de la chaquira se realiza la restauración de la pieza.</li> <li>• Envío de las piezas al destino nacional e internacional en donde el cliente las requiera.</li> <li>• Dar a conocer la historia detrás de cada una de las piezas, el conocimiento ancestral fuente de inspiración para el desarrollo artístico, el proceso de elaboración en cada una de sus fases, la autenticidad de las obras, y la calidad de los materiales utilizados.</li> <li>• Cumplimiento en las entregas acordadas y en los compromisos adquiridos con los clientes de acuerdo con las especificaciones requeridas.</li> <li>• Cumplimiento de las expectativas de compra del cliente en los requerimientos de exclusividad de producto.</li> <li>• Ofrecer promociones, descuentos, facilidades de pago y envío a los clientes.</li> </ul>
<b>¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?</b>	
Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente potencial en Estados Unidos. Almacenes en Cartagena y Quito (Ecuador).</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñadores, Gerentes, Comercializadoras.</li> <li>• Se cuenta con 36 clientes</li> <li>• Clientes que adquirido producto 187 entre ellos, 4 en el extranjero (Australia), Estados Unidos, Afganistán.</li> <li>• Mutumbajoy: 3 citas de negocios en Cali.</li> <li>• Arte Ancestral: 8 citas de negocios en Cali.</li> </ul>
<p>¿Qué eventos y/o ferias regionales existen para la promoción del sector?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expoartesano en Medellín</li> <li>• Expoartesanías en Bogotá</li> <li>• Feria Rastros en Cali</li> <li>• Manos de Oro en Popayán</li> <li>• Encuentro en Cali, Cartagena</li> <li>• FAREX en el Centro de Convenciones en Cartagena</li> <li>• Champaña en Pasto</li> </ul>
<p>¿Cuáles sinergias comerciales pueden construirse?</p>	<p>Hasta el momento se han establecido alianzas que han contribuido con sinergias comerciales con otros artesanos dedicados a la talla en madera ubicados en Sibundoy; en la actualidad se trabaja por obra labor con 30 artesanos de Sibundoy que hacen los acabados de las piezas. Igualmente se han generado alianzas comerciales para la producción de líneas de producto en compañía de Gerardo Chasoy.</p> <p>Con algunas galerías especializadas en arte de Cartagena se han realizado alianzas para dejar producto en consignación disponible para la venta.</p>



	<p><b>Oportunidad:</b></p> <p>Se podrían generar sinergias comerciales con artesanos de otras comunidades que pueden apoyar el proceso de producción en períodos de alta demanda.</p> <p>Los hoteles, galerías y almacenes de artesanías especializados pueden ser vitrina de exhibición para la venta de los productos que pueden ser dejados en consignación.</p> <p>La apertura de la galería de Artesanías Mutumbajoy en el centro de la ciudad de Pasto con el propósito de lograr el reconocimiento regional.</p>
Observaciones:	
<b>Análisis de mercado externo</b>	
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	Festival de Artesanías de América 2017 en Cuenca, Ecuador.
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	Arte Ancestral se encuentra en proceso de elaboración de marca propia con Artesanías de Colombia.
Potencial de exportación: Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias –	La empresa cuenta con la infraestructura y el personal suficiente para producir a gran escala respondiendo a las necesidades y expectativas del mercado internacionales.



estructura organizacional – formalización empresarial		Su volumen de producción es alto, cuenta con una estructura organizacional adecuada para exportar, y la formalización empresarial se encuentra al día con sus documentos legales y obligaciones tributarias. En el momento Taller Arte Sano Mutumbajoy y Arte Ancestral cuenta con RUT de persona jurídica a nombre propio de Carlos Mutumbajoy y Doris Jajoy, en los cuales se requiere actualización para incorporar el código de exportadores ante la DIAN.	
Observaciones:			
<b>Resultados comerciales proyectados</b>			
Producto	Precio	Ventas 2016	Ventas proyectadas 2017
Máscaras talladas en madera	\$500.000	\$430.000.000	\$200.000.000
<b>VENTAS TOTALES</b>			
Negocios proyectados	11	Tasa de efectividad	10%
<b>Estrategia de diferenciación en producto</b>			
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad	
Oferta de mano de obra artesanal disponible en Pasto y Sibundoy	Vincular mano de obra artesanal cualificada que incrementaría el nivel de producción y productividad.	Adecuar la infraestructura para la incorporación de más personal para aumentar la producción y la productividad.	



Uso del urapán como madera resistente a los climas calidos.	Incrementar la calidad de las obras artísticas elaboradas en madera.	Dar a conocer al cliente la calidad de los materiales utilizados en la elaboración de las piezas.
---	--	---

Observaciones:

### Estrategia de diferenciación en precio

Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Ofrecer producto pequeño con precios asequibles.	Comercializar los productos al consumidor de ingreso medio.	Elaborar un 70% de máscaras pequeñas con técnicas de acabado sencillas con precio asequible al consumidor promedio.

Observaciones:

### Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución

Canales de comercialización	Estrategia	Actividad
Exportadores y/o Importadores	Explorar el mercado internacional logrando el reconocimiento de los productos Mutumbajoy y Arte Ancestral en los países de Europa y América.	Dar a conocer los productos del Taller Arte Sano Mutumbajoy y Arte Ancestral mediante la participación en ferias internacionales y publicidad en redes sociales.
ONG'S y fundaciones	Socializar el trabajo realizado con los artesanos jóvenes vinculados a la empresa y el proyecto pensado como centro eco turístico destinado al rescate cultural de las costumbres y tradiciones del pueblo Camëntsá Inga.	Formulación y presentación del proyecto ecoturístico de rescate cultura a convocatorias de organismos gubernamentales y de cooperación internacional a través de los cuales se pueda lograr la financiación.





Redes sociales / pagina web	Incursionar en la divulgación y venta utilizando página web y redes sociales.	Creación de página web y perfiles en redes sociales.
Venta directa	Acercar los productos a los clientes a través de establecimientos en centros urbanos y turísticos con un stock en inventario suficiente para generar una amplia oferta.	Apertura de la galería Arte Sano Mutumbajoy en el centro de la ciudad de Pasto.
Participación en ferias, eventos y encuentros	Aumentar la participación en ferias y exposiciones de arte étnico.	Elaborar un calendario de ferias en las que se puede participar.
Observaciones:		
<b>Estrategia de diferenciación en promoción</b>		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Rescatar la inversión que se realizó a una producción que se encuentra en bodega.	Reducir la utilidad en un 50% de la producción que se está deteriorando en bodega para rescatar la inversión.	Comercializar la máscara pequeña que se tiene en bodega reduciendo la utilidad en un 50% en el precio para rescatar la inversión realizada.
Observaciones:		

