



GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



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 MERCADEO ESTRATÉGICO FOCALIZADO

DAIRE PARA CAURE

2018

<p>Etnia – Comunidad: TIKUNA – DAIRE PARA CAURE</p>			
<p>Técnica</p>	<p>TEJEDURÍA Y CESTERÍA.</p>	<p>Fecha de realización</p>	<p>Noviembre 2018</p>
<p>Oficio</p>	<p>Tejeduría en Cumare y Cestería en Guaruma.</p>		



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia





Líneas de producto	Bandejas, individuales, portavasos, canastos, mochilas, manillas y aretes empleando fibras naturales como el cumare y la guaruma, y máscaras talladas en madera.		
Departamento	Amazonas	Municipio	Leticia
Asesor(a)	Dahian Santiago Patiño Gonzalez	Contacto	3182058798
Artesano líder de la comunidad	Joao Ernesto Sacarías	Contacto	31118912070

DIAGNOSTICO COMERCIAL

La asociación de artesanos Daire para caure, es un grupo compuesto por 28 artesanos dedicados a la producción de bandejas, individuales, portavasos, canastos, mochilas, manillas y aretes empleando fibras naturales como el cumare y la guaruma.

El grupo asociativo es una comunidad de seguimiento dentro del programa de fortalecimiento productivo, en la vigencia 2017 participo en el encuentro regional de economías propias en Duitama y en el 4to encuentro nacional en el marco de Expoartesánias; La comunidad obtuvo un resultado comercial por \$8.737.000; Así mismo, dentro de sus fortalezas se encuentra la constitución legal como asociación.

En la visita de implementación se identificó que el grupo no había actualizado la lista de precios realizada en la vigencia 2017, así mismo manifestaron que tenían dificultades al momento de negociar con un cliente que les iba a pagar en una moneda extranjera, ya que no conocían el procedimiento para la conversión de divisas.

El grupo posee una casa artesanal destinada a las reuniones del grupo y además utilizada como vitrina comercial, debido al flujo diario de turistas nacionales y extranjeros que son traídos por el hotel Decameron hasta el resguardo; Una persona de la comunidad realiza el recorrido por el resguardo junto a los turistas y dentro de la ruta se encuentra la visita a la casa artesanal, donde dos artesanas del grupo asociativo los esperan para mostrarles las diferentes líneas de productos que se desarrollan, este flujo ha permitido que constantemente la comunidad pueda comercializar sus productos.





Frecuentemente la comunidad está produciendo para atender pedidos de diferentes regiones, al momento de la visita realizada estaban terminando de atender un pedido de 250 portavasos contratados con la subgerencia de promoción de artesanías de Colombia.

Durante la vigencia 2018, la asociación Daire para caure participó en el encuentro regional de economías propias realizado en el centro comercial San Pedro Plaza en la ciudad de Neiva, obteniendo un resultado comercial por \$ 432.000.

El grupo posee un diversificado portafolio de productos, desde canastos en guaruma hasta mochilas caracol o redondas en cumare crudo y tinturado; A pesar del grado de avance, la comunidad no cuenta con etiquetas propias o empaques.

Finalmente, se identificó que la comunidad estaba etiquetando los precios de los productos en forma incorrecta, ya que estaban poniendo los stickers de precios por la parte delantera de los productos, afectando la imagen y buena exhibición de la mercancía.

ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL

Perfil del cliente	El grupo Daire para caure ubicado en el resguardo Nazaret posee líneas de producto para diferentes tipos de cliente, entre los cuales están: Turistas nacionales y extranjeros, tiendas especializadas de artesanías, decoración, moda, accesorios y bisutería.
--------------------	---

¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?

Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<p>El grupo Daire para caure posee una casa artesanal al interior del resguardo, la cual es utilizada como vitrina comercial para ofertar sus productos. Diariamente turistas nacionales y extranjeros llegan a conocer el territorio y van hasta la casa artesanal para comprar regalos y recordatorios de la visita.</p> <p>Así mismo, actualmente el grupo posee relaciones comerciales a través del laboratorio de Amazonas quien durante el mes de octubre solicitó la producción de 250 portavasos en colores naturales por valor total de \$2.750.000.</p>
---	---





	<p>El grupo durante la vigencia 2018, participó en el encuentro regional de economías propias celebrado en Neiva, obteniendo un resultado comercial por: \$ 432.0000.</p> <p>Igualmente, se proyecta que el grupo participará en Expoartesanías 2018.</p>				
ANÁLISIS DEL MERCADO EXTERNO					
¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?	Actualmente el grupo no ha tenido acercamientos con compradores internacionales o envíos al mercado internacional.				
Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.	El grupo Daire para caure se encuentra constituido legalmente ante cámara de comercio como asociación de artesanos. De igual forma, se encuentran evaluando la posibilidad de iniciar el trámite de registro de marca ante la superintendencia de industria y comercio.				
<p>Potencial de exportación:</p> <p>Evaluación de capacidad instalada</p> <ul style="list-style-type: none"> - nivel de producción - certificaciones necesarias - estructura organizacional - formalización empresarial 	<p>El grupo de artesanos elabora diferentes líneas de producto, entre las que se encuentran: Bandejas, individuales, portavasos, canastos, mochilas, manillas y aretes empleando fibras naturales como el cumare y la guaruma, y máscaras talladas en madera.</p> <p>El grupo posee 3 productos a nivel comercial con alta aceptación en el mercado:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Línea de producto Estrella</th> <th>Producción Mensual</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mochila redonda pequeña</td> <td>120</td> </tr> </tbody> </table>	Línea de producto Estrella	Producción Mensual	Mochila redonda pequeña	120
Línea de producto Estrella	Producción Mensual				
Mochila redonda pequeña	120				





	Mochila caracol mediana	90
	Porta vasos	600
<p>Así mismo poseen una junta directiva y asamblea de socios quienes se reúnen periódicamente para hablar sobre la asociación y tomar decisiones sobre diferentes recursos del grupo.</p>		

Estrategia de diferenciación en producto

Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
El grupo puede tinturar el cumare de forma natural utilizando: cascaras, pepas, pétalos y frutas; con el fin de diversificar la oferta de colores en sus productos.	Tinturar de forma natural las diferentes líneas de producto a base de cumare como: bolsos, portavasos, mochilas, e individuales.	El grupo viene haciendo diferentes experimentos de tintura en la fibra de cumare, a través de un proceso de transmisión de saberes están fortaleciendo el conocimiento y combinando insumos naturales para darle variedad de colores a la fibra natural.

Estrategia de diferenciación en precio

Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
A nivel comercial, el grupo posee una vitrina de exhibición en su resguardo, que le permite generar ventas diarias gracias a las visitas de turistas nacionales y extranjeros, sin embargo los precios que utilizan de forma local también son utilizados para participar en	Definir una lista de precios a nivel local y una a nivel de participación en eventos comerciales a nivel nacional.	El grupo junto con el asesor se reunieron para construir una lista de precios a nivel nacional para participar en los eventos comerciales, cuyo precio es más alto debido a criterios como mejor calidad, diseño exclusivo y gastos incurridos para la participación en el evento como transporte de mercancía, costos





los eventos comerciales a nivel nacional.		de stand e impresiones de catálogos.
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
El grupo posee unos precios muy competitivos dentro de sus líneas de producto, es recomendable elaborar productos ancla de bajo costo que puedan ser obsequiados al cliente mayorista.	Elaborar productos ancla como manillas o llaveros que por su bajo costo puedan ser obsequiados al cliente.	El grupo junto con el asesor definió la elaboración y producción de manillas a bajo costo que puedan ser obsequiadas a clientes mayoristas.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Punto de comercialización en el resguardo Nazaret.	Fortalecer la exhibición comercial del grupo de artesanos.	La comunidad estaba etiquetando los precios de los productos en forma incorrecta, ya que estaban poniendo los stickers de precios por la parte delantera de los productos, afectando la imagen y buena exhibición de la mercancía en su punto de comercialización; así que el asesor les pidió corregir dicho etiquetado poniendo el sticker al respaldo del producto con el fin de mejorar la presentación y visualización de la mercancía;





		comprometiéndose a realizarlo de esa forma desde ese momento.
Participación en eventos comerciales a nivel nacional	Establecer un cronograma de participación en eventos comerciales altamente efectivos a nivel nacional.	<p>El grupo junto con el asesor estableció la creación de un fondo comunitario para el autofinanciamiento de participación en eventos comerciales a nivel nacional.</p> <p>Por el alto costo que implica a la comunidad la movilidad del artesano y el envío de mercancía, es recomendable que puedan participar en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expoartesano, en la ciudad de Medellín en el mes de junio. • Expoartesánías, en la ciudad de Bogotá en el mes de diciembre.
Ampliar las rutas turísticas destinadas al resguardo con gestores turísticos y agencias de viaje del municipio.	El grupo de artesanos posee un punto de comercialización al interior del resguardo, ubicado a 45 minutos en lancha de Leticia, la llegada de turistas nacionales y extranjeros al amazonas está en crecimiento, es recomendable gestionar ante las entidades pertinentes la ampliación de rutas turísticas que permita	Credi Pereira (presidente del grupo asociativo) gestionó ante la gobernación de amazonas la posibilidad de abrir un punto de comercialización en Leticia, sin embargo es recomendable gestionar ante la cámara de comercio y la secretaría de turismo la posibilidad de incrementar las rutas turísticas al resguardo con el fin de comercializar sus productos.





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



	acercar sus artesanías a compradores altamente potenciales del país y el mundo.	
Nota	El asesor comercial debe registrar mínimo 3 canales de comercialización según el contexto comercial de la comunidad.	
Estrategia de diferenciación en promoción		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
El grupo no posee una política de descuentos al comprador mayorista.	Definir una política de descuentos al comprador mayorista.	El grupo asociativo junto con el asesor comercial definió una política de descuentos del 10% para compras superiores a 6 unidades.



Carrera 2 No. 18A-58 Barrio Las Aguas Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326
/27 /28 /29

www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia

