



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

ARTESANIAS YAJA

2018

<p>Etnia – Comunidad: Nasa – Artesanías Yaja</p>			
<p>Técnica</p>	<p>Cuetandera-Crochet</p>	<p>Fecha de realización</p>	<p>30/09/2018</p>
<p>Oficio</p>	<p>Tejeduría</p>		
<p>Líneas de producto</p>	<p>Cuetanderas – Mochilas – Sombreros</p>		
<p>Departamento</p>	<p>Cauca</p>	<p>Municipio</p>	<p>Páez, Belalcázar</p>
<p>Asesor(a)</p>	<p>María Camila Diez</p>	<p>Contacto</p>	<p>3117308318</p>
<p>Técnico de la comunidad</p>	<p>Florinda Chávez</p>	<p>Contacto</p>	<p>3115115393</p>
<p>DIAGNOSTICO COMERCIAL</p>			
<p>La comunidad artesanal ARTESANIAS YAJA, no se encuentra formalizada legalmente, sin</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





GOBIERNO
DE COLOMBIA



MINCIT



embargo, se evidencia que es un grupo sólido y con un compromiso notorio, han creado cargos y designado funciones puntuales para el fortalecimiento del grupo. En materia de mercado y comercialización del producto cuentan con una tienda local con apoyo de la Alcaldía, donde todos los artesanos del pueblo ofrecen sus productos; de igual manera han participado en 2 eventos nacionales invitados por Artesanías de Colombia, donde obtuvieron muy buenos resultados superando sus expectativas, y resultaron varios clientes interesados en adquirir sus productos para comercialización.

A nivel nacional, la comunidad de artesanos ARTESANIAS YAJA, durante el año 2018 que ha participado en el programa de fortalecimiento del Ministerio de Comercio en alianza con Artesanías de Colombia, ha sido invitado a dos eventos comerciales en las ciudades de Medellín en el mes de Junio, y Pereira en el mes de Mayo donde se comercializaron cuetanderas, bolsos y sombreros.

ARTESANIAS YAJA cuenta con una ventaja competitiva en cuanto a diferenciación de producto, ya que elaboran un producto propio de la cultura NASA y que no se elabora en otro lugar, dicho producto se llama cuetandera, debido a la técnica que recibe el mismo nombre, es un bolso elaborado en técnica de tejido con aguja capotera; dicho producto tuvo gran impacto en dichas ferias logrando conseguir una buena agenda de cliente.

En el evento de Pereira se lograron vender \$ 900.000 aproximadamente, y en el evento de Medellín \$ 2.000.000 aproximadamente.

A nivel local, durante el año 2018 el grupo artesanal ha tenido participación a través de la tienda local, donde pueden comercializar sus productos, generando una retribución del 15% del precio del producto a la tienda.

A nivel internacional, durante el evento de economías propias de la ciudad de Medellín, un ciudadano Americano se interesó en sus productos, dicha persona se acercó hasta el municipio de PáezBelalcázar, donde conoció al grupo artesanal, la forma de trabajar, la elaboración de los productos y en general la cultura; el comerciante llamado Daniel realizó una compra por un valor de \$ 890.000 donde adquirió muestras de cuetanderas; el objetivo del comerciante es ofrecer los productos en el exterior y dependiendo de los resultados hacer pedido al grupo ARTESANIAS YAJA.

Se logro identificar 6 clientes interesados en los productos, 4 de ellos contactados durante los eventos de Economías Propias de la ciudad de Medellín y Pereira, invitados por Artesanías de



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





Colombia.	
ANÁLISIS DE MERCADO LOCAL	
Perfil del cliente	<p>Comerciantes para compra al por mayor, para comercializar tanto a nivel nacional como internacional.</p> <p>Turistas que visitan la región, para uso personal.</p> <p>Tiendas especializadas en la distribución de artesanías.</p>
¿Quiénes son sus clientes potenciales en la región?	
Prospección de negocios potenciales y oportunidades comerciales	<p>1. NIVEL LOCAL</p> <p>1.1. Tienda Local La tienda local permite mantener un comercio permanente, para los habitantes del pueblo para uso personal, y para turistas.</p> <p>1.2. Leonairo Rosero Gómez El señor Leonairo Rosero Gómez, es oriundo de Páez Belalcázar pero radicado en Popayán, en su última visita al pueblo, se interesó en cuetanderas para su comercialización en Popayán y en otras ciudades; llevo muestras para ofrecer.</p> <p>2. NIVEL NACIONAL</p> <p>2.1. Casa Artesanal Tierra Dentro Es una tienda especializada en artesanías ubicada en la ciudad de Popayán, desde principios de Agosto de 2018, se ha mandado producto,(10 mochilas, 4 sombreros, 1 chaleco).</p> <p>2.2. Edicson Gil Quiroz Es un diseñador gerente de la empresa “Inversiones Create” encargada de fabricación de joyas bisutería y artículos conexos ubicada en la ciudad de Medellín; dicho cliente se contacto durante el Encuentro Regional de Economías Propias en la ciudad de Medellín; al conocer los productos y la técnica utilizada por el grupo artesanal, el cliente se interesó en que el grupo elabore “anillos” en lana; el negocio se encuentra en seguimiento no se ha obtenido una respuesta final.</p> <p>2.3. Lorena Conde</p>





	<p>Es una comerciante pereirana, la cual distribuye productos artesanales a tiendas especializadas a nivel nacional; dicho cliente se contactó durante el Encuentro Regional de Economías Propias en la ciudad de Pereira, al conocer la técnica utilizada del grupo artesanal, se interesó en zapatos tejidos (Chumbe); La señora está expandiendo su negocio a nivel nacional mostrando su catálogo, dependiendo de los negocios cerrados, contacta a artesanías Yaja para que confeccione los productos. Por otro lado, laSeñora Lorena Conde se comprometió a visitar a la comunidad a Páez Belalcázar para conocer a las artesanas, su trabajo, su técnica y en general la cultura.</p> <p>2.4. Jairo Sepúlveda Es una comerciante Manizaleño, contactado durante el Encuentro Regional de Economías Propias en la ciudad de Pereira, el cual se interesó en las cuetanderas para su comercialización, se intercambiaron números telefónicos, sin embargo, no se ha realizado ningún contacto.</p> <p>2.5. Participación en Feria Artesanal en Popayán (octubre 2018) El grupo artesanal está invitado a participar en una feria artesanal en la ciudad de Popayán en el mes de Octubre; está pendiente confirmar la fecha exacta del evento.</p> <p>2.6. Participación en Expoartesanías en Bogotá (05 – 18 de diciembre) Invitados por Artesanías de Colombia, Expoartesanías es una oportunidad comercial muy importante para el grupo artesanal, ya que recibe visitantes de los cinco continentes.</p>
Análisis de mercado externo	
<p>¿Han desarrollado acercamientos / muestras / ventas y/o participación en eventos y ferias en mercados internacionales?</p>	<p>Sí, el grupo Artesanías Yaja ha desarrollado acercamientos con un extranjero oriundo de Estados Unidos, quien realizó la compra de cuetanderas por valor de \$890.000, como muestras para comercializar los productos en el exterior. En caso de que el comerciante Americano decida exportar los productos de Artesanías Yaja, él sería el responsable de los trámites de exportación.</p>





<p>Cuentan con trámite para certificación de calidad en etapas de inicio, proceso, avanzados y/o desarrollados.</p>	<p>Hasta el momento la comunidad no cuenta con ningún trámite de calidad ni en proceso de gestión como finalizado.</p>
<p>Potencial de exportación:</p> <p>Evaluación de capacidad instalada – nivel de producción – certificaciones necesarias – estructura organizacional – formalización empresarial</p>	<p>El grupo no se encuentra formalizado legalmente, sin embargo, se están iniciando las gestiones para su formalización, se ha adelantado en cuanto a estructura organizacional, funciones y estatutos.</p> <p>El número de artesanas que cuentan con la habilidad productiva en la comunidad es de 16, los cuales conocen la técnica y tienen buena experiencia. El grupo cuenta con las herramientas necesarias y experiencia para la fabricación de los productos, el nivel de producción mensual del grupo es de 42 cuetanderas, 42 mochilas, 5 ruanas, respecto a la línea de sombreros solo hay una persona que los elabora y tiene una capacidad mensual de producción de 3 a 4 unidades; el propósito del grupo es transmitir la técnica para que los demás miembros del grupo elaboren sombreros.</p>

Estrategia de diferenciación en producto

Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
<p>Reconocer la cuetandera como un producto distinto de todos los demás productos similares.</p> <p>Identificar la cuetandera como un producto propio de la cultura Nasa de Páez, Cauca.</p>	<p>Generar una posición única y exclusiva en el mercado</p>	<p>Actualmente el grupo artesanal cuenta con una estrategia de diferenciación de producto, ya que elaboran un producto con una técnica única conocida por ellos como “Cuetandera”; es una técnica propia de la cultura NASA, la cual ha tenido muy buenos resultados en eventos a nivel nacional.</p>

Estrategia de diferenciación en precio

Oportunidad de mejora	Estrategia	Actividad
-----------------------	------------	-----------





identificada		
Costos en materia prima	Optimización de costos de materia prima	Preparar la materia prima, es decir, realizar el proceso desde el corte de lana de la oveja, hasta el hilado, evitando comprar producto ya procesado, reduciendo costos
Mano de obra	Optimización de costos de mano de obra	Practicar la técnica de tejido, ganando experiencia, para lograr elaborar los productos en menos tiempo.
Estrategia de Fidelización de Clientes		
Oportunidad de mejora identificada	Estrategia	Actividad
Generar ingresos fijos	Aplicar descuento de hasta el 15% por compras al por mayor	Teniendo en cuenta la tabla de precios de los productos, el grupo puede realizar descuentos de hasta el 15% a sus clientes más fieles, por ventas al por mayor.
Lograr una buena imagen en el cliente, convirtiéndose en una fuente de comunicación que recomiende el producto a otros clientes.	Seguimiento Postventa	Garantizar la satisfacción del cliente, a través de un seguimiento postventa, mediante una comunicación permanente.
Satisfacción del cliente.	Garantía	El grupo artesanal garantizará la calidad de sus productos, y responderá por aquellos productos que el cliente considere defectuosos o de baja calidad, aplicando la garantía del producto.
Convertir el cliente como	Recibir sugerencias de los	El grupo artesanal tendrá muy en





una fuentes de ideas para nuevos productos y para la mejora de servicios ofrecidos.	clientes	cuenta las sugerencias de los clientes, en cuantos a diseños y a líneas de productos.
Estrategia de diferenciación en plaza, acceso y distribución		
<u>Canales de comercialización</u>	<u>Estrategia</u>	<u>Actividad</u>
Hoteles	Comercializar en hoteles	<p>Teniendo en cuenta que los hoteles reciben visitantes y turistas permanentemente, la estrategia de comercialización es realizar un contacto con los principales hoteles de las principales ciudades del país, con el fin de enseñar una propuesta, la cual consta de exhibir los productos artesanales mediante vitrinas en los sitios más concurridos por los huéspedes (Recepción, restaurante, piscina).</p> <p>De acuerdo con lo expresado por el grupo artesanal las ciudades que son viables y factibles para realizar esta estrategia son: Bogotá, Medellín, Cali, Pereira, Armenia, Popayán.</p> <p>Compromisos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Listado de hoteles a contactar - Elaboración de propuesta comercial para hoteles - Envío de propuestas a hoteles - Seguimiento
Evento artesanal en	Participar en el evento	Debido a la cercanía de Paez





Pitalito	artesanal de Pitalito en el mes de Agosto de 2019	Belalcazar a Pitalito Huila, se le facilita al grupo la gestiony participación en la feria artesanal. Pitalito es un municipio reconocido a nivel nacional por sus eventos equinos compartidos con exposiciones artesanales, la artesana líder de ARTESANIAS YAJA, tiene cercanía con la alcaldía de Pitalito, por lo que debe consultar las condiciones y requisitos para participar en el evento.
Aeropuerto de Popayán	Comercializar los productos en tienda artesanal en Popayán	Se identifica que el Aeropuerto Guillermo León Valencia de Popayan, no cuenta con tiendas que ofrezcan productos artesanales; existe una tienda especializada en alimentos y dulces artesanales; se debe enviar el catalogo de productos y una propuesta tanto a la tienda como a la administración del aeropuerto. El aeropuerto recibe gran cantidad de turistas, principalmente en horas de la tarde, que salen los vuelos.
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
Ser una herramienta de recordación al cliente.	Catálogo de productos	El grupo artesanal ha tenido muy buena acogida a nivel nacional, y tiene un número considerable de





GOBIERNO DE COLOMBIA



MINCIT



<p>Permite mostrar y describir todos los productos que el grupo produce</p>		<p>clientes interesados en sus productos, sin embargo, después del primer contacto no se vuelve a tener un acercamiento, para esto es necesario elaborar un catálogo de productos, que se pueda enviar por redes sociales, para enseñarle al cliente el producto y recordarle por qué fue que llamo su atención</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

