

GUIA TALLER 4- IDENTIFICACIÓN Y EVALUACION DE CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

OBJETIVOS:

- Conocer las condiciones, ventajas y desventajas de trabajar con los canales de distribución
- Identificar los requisitos para ser parte del grupo de proveedores de las grandes superficies.

Fuente de verificación: Lista de asistencia, registro fotográfico, formatos de programación participativa, formatos de ejercicios individuales.

Tiempo: 5 Horas

Materiales: Tarjetas y hojas tamaño carta en colores, marcadores grandes y pequeños, cinta de enmascarar, fotocopias de la guía para cada participante y papel kraft. Equipo de computo y video beam

ORDEN DEL DIA

1. Saludo, presentación de los temas del taller
2. Conceptos contables básicos
3. Actividad de matriz comparativa de canales de comercialización
4. Actividad la lista de chequeo
5. Evaluación y Compromisos (30 minutos)

PROCEDIMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Saludo, presentación de los temas del taller (10 minutos)

Se saluda a los participantes y se les describe los motivos que convocan la reunión, y se plantean brevemente los temas de esta sesión.

2. Actividad "Recursos desiguales" (90 minutos)

El facilitador divide al grupo en dos equipos, cada equipo a su vez estará compuesto por 4 subgrupos. Cada equipo será independiente de los demás equipos y sólo podrán negociar los subgrupos de un mismo equipo.

Para cada equipo, el facilitador selecciona un observador, quien se retira del trabajo hasta recibir instrucciones del facilitador. Los sobres contendrán los siguientes recursos para cada uno de los subgrupos:

SUBGRUPO 1: Tijeras, regla, bloc de papel, lápices y dos cuadrados de 10 cm de papel rojo y dos de blanco.

SUBGRUPO 2: Tijeras, pegamento, hojas de papel tamaño carta (dos azules, dos blancas y dos amarillas).

SUBGRUPO 3: Marcadores y hojas de papel tamaño carta (dos verdes, dos blancas y dos amarillas)

SUBGRUPO 4: Hojas tamaño carta (una de cada color: verde, amarilla, azul, rojo y morado)

1. El Facilitador les pide a los subgrupos que se sienten y les distribuye un sobre con los materiales y una Hoja de Tarea a cada uno de los subgrupos.
2. Les pide que no abran el sobre, hasta que él diga que empiecen la tarea. Entonces el facilitador explica que cada subgrupo tiene material diferente pero que todos tienen que realizar la misma tarea. Les señala que deben hacer un trato para el uso del material y herramientas de modo que sea adecuado para todos. Hace hincapié en que el primer subgrupo que termine es el ganador. (Si hay varios equipos, estos también compiten, habrá ganadores tanto de equipos como de subgrupos).
3. El Facilitador da una señal para empezar y tanto el Facilitador como los observadores intentarán observar las conductas de negociación de los subgrupos, de manera que puedan proporcionar retroalimentación durante la fase final.
4. El Facilitador detiene el ejercicio cuando declara a un ganador de subgrupo y de equipo, posteriormente les puede permitir a los subgrupos que terminen la tarea.
5. Durante la discusión, los participantes pueden hacer observaciones sobre el empleo de los recursos, el compartir, los tratos y la competencia, apoyándose en el Facilitador (y en los observadores) como un consultor externo para que de retroalimentación del comportamiento tanto en forma individual como de los subgrupos.

Al finalizar la actividad, el Facilitador guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido los procesos de trabajo cooperativo que se realiza a través de sus organizaciones o al interior de su organización.

Paso 3. Organización para la comercialización

2. ¿Por qué formalizarse?

El facilitador plantea los beneficios de tener una persona jurídica para moverse en un mercado y formalizar el negocio y los riesgos que pueden implicar para las organizaciones mantenerse negociando en la informalidad.

Los beneficios

- Su organización tiene un nombre único y protegido.
- Más posibilidades de crecer.
- Su empresa existe para el mercado formal y para contratar o ser contratado.
- Puede ser proveedor de otras empresas.
- Vende en otros mercados.
- Obtiene créditos más baratos.
- Tiene algunos beneficios fiscales

Lo riesgos de la informalidad

- Bajo crecimiento de su organización en el tema comercial.
- Altas probabilidades de quiebra.
- Dificultades para obtener créditos.
- Menor productividad.
- Pérdida de negocios.
- Poca capacidad para competir en nuevos mercados.
- Limitado recurso humano.
- Mayores costos por accidente o enfermedad.
- Multas por el incumplimiento de las normas.
- Dificultades para asociarse con otras empresas

Los grupos de productores se pueden formalizar en organizaciones empresariales y/o comerciales o en organizaciones sin ánimo de lucro; cada una tiene una figura legal diferente y sus obligaciones y responsabilidades también varían.

Como sociedades comerciales se encuentran: las sociedades limitadas (Ltda.), anónima (S.A.), sociedad anónima simplificada (S.A.S.) mandita por acciones, etc

Como sociedades civiles se encuentran: las asociaciones, corporaciones, fundaciones, cooperativas, ONG, entre otros.

El facilitador abre el espacio para los comentarios de los participantes sobre sus experiencias alrededor del trabajo asociativo formal y la necesidad de definir al grupo de productores en un esquema asociativo que les permita trabajar y les deja abierto para que lo trabajen internamente dentro de sus organizaciones.

3. Actividad "solo o en equipo" (90 minutos)

Para iniciar esta actividad el facilitador da una explicación a los participantes sobre la diferencia en el análisis y solución de problemas individual y en equipo. Todo alrededor de la necesidad del trabajo asociativo y cooperativo que permita tener una oferta sostenible en el mercado.

En un principio, el Facilitador entrega a cada uno de los participantes una copia de la "Hoja del problema I" y solicita que cada uno de manera individual proceda a su análisis y solución.

Terminada la actividad anterior, el Facilitador pide a un par de participantes voluntarios que compartan la solución que encontraron del problema. Luego, mediante una actividad, el facilitador reparte el grupo aleatoriamente en cuatro subgrupos de aproximadamente cuatro integrantes.

Paso 3. Organización para la comercialización

A continuación el facilitador entrega a cada participante una copia de la "Hoja del problema II" y solicita a los participantes para que en equipo desarrollen su análisis y solución. En plenaria, el facilitador solicita a los grupos que a través de un representante se presenten los resultados a l problema solucionado en equipo y comenten como llegaron a esa solución.

A partir de estos comentarios el Facilitador debe guiar la discusión para que los participantes identifiquen las diferencias del análisis de problemas en forma individual vs. grupal.

4. Evaluación y Compromisos (30 minutos).

Se evalúa en términos generales los componentes del taller, sus actividades y se recogerán recomendaciones u observaciones de los participantes, acerca de la metodología implementada.

Compromiso:

Compartir la información con los demás miembros de sus asociaciones y traer para la siguiente sesión los datos de los costos de producción.

"Hoja del problema I"

Problema:

A Sergio le gusta mucho el fútbol y por ello lo invitaron a ser parte del equipo de su colegio. Como es un jugador muy polivalente, su entrenador lo alineo en diferentes posiciones. Lee cuidadosamente las pistas que se te presentan a continuación para saber las diferentes posiciones en las que Sergio fue colocado, cuantos partidos jugo en cada posición, durante cuánto tiempo y los goles en los que fue protagonista.

1. Cuando el entrenador colocó a Sergio de portero, solamente consiguieron batirlo en cuatro ocasiones.
2. Como mediocampista jugó ciento ochenta minutos, treinta más que cuando participo como defensa.
3. En la posición en la que fue convocado en tres partidos llegó a marcar siete goles, jugando ciento cincuenta minutos.
4. En cuatro partidos en una posición Sergio obtuvo nueve goles.
5. Cuando jugó la mayor cantidad de minutos también consiguió el mayor número de goles.
6. Sin embargo, a la menor cifra de partidos jugados no le corresponden ni la mayor ni la menor cantidad de minutos.

"Hoja del problema II"

Problema:

En la elegante mansión de los Rodríguez ha sucedido un trágico asesinato. Muchos pueden ser los motivos, pero se sabe con certeza que el homicida es uno de sus sirvientes. Hagan uso de sus habilidades deductivas para identificar al causante de la muerte.

1. Bobby Jordan es cinco años mayor que la holandesa y diez menor que el mayordomo.
2. A primera vista todos los indicios apuntan a Carlos García y al jardinero como los máximos sospechosos.
3. El mayordomo le lleva cinco años a Carlos García.
4. El portugués es cinco años menor que el asesino.
5. El chófer y el sospechoso más joven se encontraban fuera de la mansión cuando se descubrió el cadáver.
6. El ama de llaves y Charles Smith fueron los últimos en ver el cadáver.
7. El británico es 15 años mayor que el ama de llaves.
8. El portugués y el chófer fueron los primeros en ser interrogados por la policía.

SOLUCIONES

PROBLEMA I

Solución Correcta:			
Posición:	Partidos:	Goles:	Minutos:
Mediocampista	2	3	180
Defensa	3	7	150
Delantero	4	9	200
Portero	6	4	125

PROBLEMA II

Solución Correcta:			
Nombre:	Profesión:	Edad:	Nacionalidad:
Escarlata Taylor	Ama de Llaves	25 años	Holandesa
Bobby Jordan	Jardinero	30 años	Portuguesa
Carlos García	Chófer	35 años	Española
Charles Smith	Mayordomo	40 años	Británica